Mục lục

Kế 1. Kế ban ơn 4
1 . Kết tình người lưu hậu lộ........ 5
2. Giúp người chớ làm mất thể diện người 7
3. Khát tặng nước........ 10
Kế 2. Kế vu hồi........ 12
1 . Khúc nhạc chưa thành, trước phải có tình 12
2. Ba kỹ xảo tiếp cận 14
3. Đi con đường ông già trẻ con 18
4. Thông qua người già và trẻ con có thể hòa nhập cả nhà. 19
Kế 3. Kế mượn cớ........ 21
1 . Dù cho nói lung tung cũng phải có cách nói 21
2. Danh chính thì ngôn thuận........ 22
3. Bảy loại lý do tô ưu đê tặng quà........ 23
4. Mượn miệng người nói việc trong lòng ta........ 26
Kế 4. Kế tấn công cạnh sườn 28
1 . Nói chuyện phiếm cũng có thể đả kích người........ 28
2. Không cần nói mà khiến người ta cũng hiểu........ 32
3. Đuổi khéo kẻ quẩn Chân........ 34
Kế 5 Kế khen thưởng........ 39
1. Kẻ sĩ chết vì người tri kỷ 39
2. Diệu kế chụp ảnh với cấp dưới........ 41
3. Lạt mềm buộc chặt 44
4. Khiến kẻ lười làm việc nặng........ 47
Kế 6 Kế lán tụng 51
1 . Cho đội mũ cánh chuồn bằng cách dùng lời nói hoang đường mỹ lệ 51
2. Không thể trắng trợn mua lòng người ta 54
3. Tán tụng phải chính xác, mới mẻ........ 56
4. Miệng ngọt chưa chắc lòng cay........ 59

5. Chìa khóa nào ổ khóa nấy 60
6. Mũ cánh chuồn của nam của nữ khác nhau 64
Kế 7. Kế kích tướng 69
1 . Để cho hai mươi người tranh một quả bóng 69
2. Hiểu tướng trước, kích tướng sau 72
3. Đâm chỗ nhức nhối của đối phương 76
4. Lợi dụng tâm lý chống đối 80
5. Người khẳng khái dễ lộ chân tình 81
Kế 8: Kế dát vàng 86
1. Biểu diễn nhả ngọc phun hoa như thế nào? 86
2. Ra tay lúc khẩn cấp 90
3. Tạo ra một chút cảm giác thần bí 93
4. Ở lâu trong rừng hoa, cỏ cũng thơm 97
5. Áo gấm không mặc cho người hạ tiện 101
6. Tiền không đủ, phẩm chất đủ 103
Kế 9: Kế chữa thẹn 107
1 . Không nên vì thẹn nhỏ mà không chữa 107
2. Làm sao không bị lời nói ác độc làm tổn thương 110
3. Ngã xuống rồi thừa thế bật dậy 113
4. Nhìn chằm chằm vào chỗ khác 115
5. Thuật “rửa trôn” trong quan trường 117
6. Trùm vải lên rồi mới làm ảo thuật 119
Kế 10. Kế phỉnh trường (Kế phò tá) 123
1 . Hoa hồng phải nhường cho cấp trên 123
2. Không nên tỏ ra sáng suốt hơn cấp trên 126
3. Nhìn mặt bắt hình dong 129
4. Bảo vệ sự tôn nghiêm của lãnh đạo như thế nào? 132
5. Các kỹ xảo thực dụng của "phò tá” 135
Kế 11 . Kế mượn uy danh 140
1 . Giải thích mới về "cáo mượn lốt hổ" 140
2. Quan hệ nhiều với danh nhân 142
3. Bí quyết thành công nhanh chóng: Trèo lên kỹ thuật cao 145
4. Mượn qúy nhân làm bối cảnh 147

5. Ánh sáng khúc xạ vẫn chiếu sáng 150
Kế 1 2. Kế hóa giải 155
1 . Trên đời không có mắc míu nào không hóa giải được 155
2. Ba tấc lui giải nguy 157
3. Bảy loại kỹ xảo thường dùng khi hóa giải 160
4. Nói quanh xảo diệu cốt ở tâm 165

Kế 1. Kế ban ơn

Xây dựng "Chương mục" tình người của mình như thế nào?

Trong giao tế khi thấy có cơ hội giúp người phải lập tức nhào đến như con sóc đói, chộp lấy hạt dẻ cuối cùng trên mặt đất. Bởi vì tình người là của cải, mục đích cơ bản nhất của giao tế là kết tình người, có nhân duyên.

Phải yêu thích tình người như thích tiền thì mới có thể giúp cho mình một khi gặp thời cơ. Cầu người giúp đỡ là bị động. Chỉ khi người ta nợ mình một chút tình người thì cầu người ta giúp đỡ rất dễ dàng, có khi thậm chí không cần mở miệng. Làm người được như thế đại đa số nhờ giỏi kết tình người, vui lòng giúp đỡ người khác. Thuật thi ân là sách lược và thu đoạn cơ bản nhất trong khoa học về quan hệ người với người, là tuyệt chiêu linh nghiệm thỏa đáng nhất để lợi dụng nguồn lợi quan hệ giao tế

Khi giúp người phải nắm vững những quy tắc cơ bản sau đây:

1. Lúc làm ơn không được nói lộ liễu khiến cho đối phương mất mặt, càng không nên khoe việc giúp người với mọi người.

2. Làm ơn không thể quá nhiều trong một lần để tránh cho đối phương cảm thấy mang nợ phải trả, thậm chí vì vậy mà xấu hổ dẫn đến cắt đứt quan hệ.

3. Làm người lãnh đạo thì phải khiến cho cấp dưới nặng tình với mình, khiến cho họ vì mình mà tự nguyện dốc sức.

4. Ban ơn phải chọn đối tượng. Người tham lam như hổ đói, ta ban ơn cho họ chưa chắc đã không bị họ cắn lại. Một số mẩu chuyện sau đây minh họa cho kế thi ân:

1 . Kết tình người lưu hậu lộ

Ông Tiền Trung Thư một đời sống yên ổn bình thường nhưng khi viết cuốn Vi Thành thì đang ở Thương Hải, đời sống quẫn bách thôi không thuê người giúp việc nữa. Phu nhân Dương Trung Tháo phải chăm lo việc nội trợ vất vả trăm chiều. Lúc bấy giờ bản thảo khoa học của ông không ai mua, ông bèn viết tiểu thuyết để kiếm tiền, mỗi ngày viết 500 chữ không phải là tốc độ có tính thương nghiệp. Vừa may lúc bấy giờ Hoàng Tá Lâm, đạo diễn hai kịch bản Xứng tâm như ý và Lộng giả thành chân của Dương Hùng nên có tiền mới giúp cho nhà Tiền Trung Thư qua khỏi cơn cơ cực. Mấy năm
sau, con gái của Hoàng Tá Lâm là Hoàng Độc Cần được Tiền Trung Thư cho phép quay bộ phim Vi Thành vì nhờ cha gửi một bức thư cho Tiền Trung Thư, từ đó cô trở nên nổi tiếng.

Được người giúp đỡ suốt đời, Tiền Trung Thư không quên. Hoàng Tá Lâm 40 năm trước giúp người đã mua được một tình người dù rằng ông cố ý hay không cố ý, 40 năm sau Tiền Trung Thư đã trả món nợ tình cảm đó. Tục ngữ có câu "ở nhà nhờ cha mẹ, ra đường nhờ bạn bè", thêm một người bạn thêm một con đường. Muốn
người yêu mình, trước tiên mình phải yêu người. Các ngài có lòng tốt giúp người đạt mục đích của họ thì mới có thể tích trữ cho mình một món nợ tình người. Điều đó giống như tích cốc phòng cơ, như vậy thậm chí các ngài có thể để lại điều tốt lành cho con cháu, đó gọi là ân đức của tổ tiên. Đương thời đạo diễn Hoàng Tá Lâm không nghĩ xa đến thế, không nghĩ đến công lợi nhưng sự việc về sau lại đem lại cho ông chút ít báo đáp.

Kết tình người như thế nào lại không có một qui tắc nhất định.

Một người lâm vào cảnh cùng khổ, được một đồng đạo giúp cho anh ta qua cơn đói, may ra có thể làm nên sự nghiệp, tạo dựng một thiên hạ giàu sang của riêng mình.

Đối với một lãng tử vô ưu thì một lần tâm sự lại có thể giúp anh ta trở thành người nghiêm túc và tự tin, có khả năng sau khi dùng ngựa mép vực thẳm trở thành dũng sĩ phi nước đại trên thảo nguyên.

Trong cuộc sống bình thường, một cái nhìn tin tưởng đối với một hành động chính trực có thể là nguồn động lực cho chính nghĩa. Một tràng vỗ tay tán thưởng, một sáng kiến mới vô tình cổ vũ cho một tư tưởng canh tân tuy không tốn tiền bạc mà vẫn mua được lòng người.

Kỳ thực trên đường đời mọi người đều cần người khác giúp đỡ và phải giúp đỡ người khác. Giúp đỡ người khác là tích thiện. Không có gì thể hiện được tấm lòng khoan dung và khí phách khẳng khái bằng sự giúp đỡ người khác. Không nên xem nhẹ một lời an ủi làm ấm lòng người đang thất thế, một cái vỗ vai nhè nhẹ đối với một người sắp gục ngã, một chút tín nhiệm chân thành đối với người vô vọng. Có thể đối với mình không mất gì nhưng đối với người gặp nạn lại là sự cảnh tình, ủng hộ, an ủi. Trái lại không chịu giúp đỡ người là xem trọng sự đắc thắng cỏn con của bản thân. Ánh mắt của những người như vậy sẽ mờ mờ vô cảm, lòng họ luôn luôn gợn những ý nghĩ đen tối. Khó khăn của người khác coi là điều lợi cho họ, thất bại của người khác coi là điều cho họ đàm tiếu. Người khác giơ tay cầu cứu, họ lạnh lùng gạt ra. Người khác đau khổ họ rung đùi, không chút động lòng. Còn như giữa đường gặp việc bất bình thì họ lại càng không bao giờ rút đao tương trợ, thấy chết không cứu, họ còn đưa ra đầy đủ lý do biện hộ cho hành vi của họ. Tự tư, loại người này nhổ một sợi lông làm lợi cho thiên hạ cũng nhất định không làm.

Thời Chiến Quốc có một nước nhỏ là nước Trung Sơn. Có một lần vua nước Trung Sơn mở tiệc thết đãi danh sĩ trong nước chẳng may vừa lúc hết xúp thịt dê, không đủ cho mọi người đều có phần. Có một người không được ăn xúp thịt dê tên là Tư Mã Tử Kỳ. Ông ta ôm hận trong lòng bèn đến nước Sở khuyên vua Sở chinh phạt nước Trung Sơn. Nước Sở là

cường quốc, đánh chiếm nước Trung Sơn dễ như trở bàn tay. Nước Trung Sơn bị đánh phá, vua Trung Sơn chạy
ra nước khác.

Khi vua chạy trốn thấy có hai người cầm vũ khí theo hộ vệ bèn hỏi: "Hai ông đến làm gì?" Hai người đáp: "Ngày trước có một người được ngài cho một bát cơm nên khỏi chết đói, chúng tôi chính là con của ông ấy. Khi sắp qua đời cha chúng tôi trăng trối nếu như nước Trung Sơn gặp nạn thì hai con phải dốc sức, dù phải hy sinh tính mạng, phò tá quốc vương để báo đáp ơn sâu."

Sau khi nghe, vua Trung Sơn than rằng: "Oán hận mất kỳ nông sâu đều tốn thương lòng người Ta vì một bát thịt dê mà mất nước!". Gây ra oán hận không cốt ở nông sâu mà cốt ở tổn thương lòng người hay không. Giúp người không cốt ở nhiều hay ít mà cốt đúng lúc đúng điều mà người ta cần. Vua Trung Sơn vì một bát thịt dê mà mất nước, lại vì một bát cơm hẩm mà được hai dũng sĩ hộ vệ bảo toàn tính mạng.

Câu chuyện này nói lên cái diệu kỳ của quan hệ nhân thế ban ơn, giúp đỡ người khác hay làm mất lòng người khác không cốt ở ít hay nhiều mà cốt ở tình người.

2. Giúp người chớ làm mất thể diện người

Một người bạn kể câu chuyện tổ phụ của ông rất thấu hiểu nhân tình thế thái. Bấy giờ tổ phụ rất nghèo. Một hôm tuyết lớn, cụ đến ông phú hộ trong làng vay tiền, vừa may hôm đó phú hộ đang vui bèn cho cụ vay ngay hai đồng bạc trắng, lại còn bảo "Cầm đi mà tiêu, không cần trả lại!". Cụ vội vội vàng vàng đút tiền vào túi chạy về nhà, phú hộ còn gọi với theo: "Không cần trả!". Sáng sớm hôm sau,phú hộ mở cửa ra thì thấy ai đã quét hết tuyết, quét cả tuyết trên mái nhà. Phú hộ sai người tìm hiểu thì biết chính ông cụ đã quét tuyết, bèn nghĩ rằng bố thí cho người ta đồng bạc mà lại khiến

người ta thành kẻ ăn xin. Phú hộ bèn đến nhà ông cụ bảo viết giấy nợ hai đồng bạc để cho ông cụ khỏi mất thể diện.

Tổ phụ dùng việc quét tuyết để bảo vệ lòng tự trọng của mình, phú hộ đòi nợ chính là để bảo toàn lòng tự trọng của ông cụ trong mắt phú hộ trên đời không có ăn mày; trong lòng tổ phụ không có việc đi ăn xin. Ban ơn đổi thành bố thí, tuy chữ nghĩa khác nhau chẳng bao nhiêu mà ý nghĩa đã bất đồng.

Thế gian thường có người giúp người thì cho là ban ơn, trong lòng kiêu hãnh tự cho mình siêu việt không ai bằng. Thái độ này rất nguy hiểm và thường dẫn đến hậu quả phản diện: giúp người mà không tăng thêm thu nhập cho "Chương mục" tình người của mình, ngược lại còn làm mất phần tình người đang có.

Thời xưa có một vị đại hiệp tên là Quách Giải. Có một người ở Lạc Dương kết oán với người khác bèn nhờ nhiều vị thân sĩ Lạc Dương giúp hòa giải nhưng không thành. Về sau người đó đến gặp Quách Giải nhờ can hiệp. Quách Giải nhận lời giải quyết ổn thỏa. Việc xong, Quách Giải bảo người đó rằng: "Nghe nói việc này trước đã có nhiều vị thân hào Lạc Dương giúp giải quyết nhưng hai bên không đồng thuận. Bây giờ tôi may mắn giải quyết được. Tôi biết ông rất quí tôi nhưng tôi cũng lo cho thân tôi. Tôi không phải là người Lạc Dương mà lại gỉai quyết được việc người Lạc Dương không giải quyết được điều đó có thể khiến cho mấy vị thân sĩ Lạc Dương làm mất mặt." ông nói tiếp: "Việc đã như vậy, tôi xin ông hãy giúp tôi một lần, giả vờ như tôi cũng không giải quyết được việc này. Chờ ngày mai tôi rời Lạc Dương rồi, mấy vị thân sĩ có thể sẽ đến, ông nên giữ thể diện cho họ, làm như chính họ giúp ông giải quyết. Xin nhờ ông giúp tôi nhé."

Ai ai cũng muốn có thể diện, anh để cho người ta một chút thể diện thì coi như đã tặng người ta một món lễ vật. Một khi có việc cần nhờ tất

nhiên người ta đáp lễ, dù người ta không mấy vui lòng làm như thế. Đó là toàn bộ tinh hoa của nghệ thuật mở trương mục tình người.

Mọi người đều tận lực bảo vệ thể diện dù phải làm những việc ngoài lẽ thường tình. Khi đã biết mọi người coi trọng thể diện rồi thì phải hết sức chú ý không làm cho đối phương khó xử ở nơi công cộng, phải luôn luôn nhớ chớ làm việc gì khiến cho người khác mất thể diện.

Hãy vĩnh viễn khắc sâu trong lòng một phản ứng vật lý: Một hành vi tất dẫn đến một hành vi phản ứng tương đương chỉ cần ta có tâm, chỉ cần ta luôn luôn lưu tâm giữ thể diện cho người khác thì ta sẽ đạt được thể diện bằng trời bằng biển. Vì thế lúc giúp người cần chú ý những điều sau đây:

Một là đừng khiến cho người được giúp đỡ cảm thấy mắc nợ ta.

Hai là hành động một cách hoàn toàn tự nhiên khiến cho người ta không cảm nhận ngay nhưng dần dà về sau, ngày càng thấu hiểu mối ân tình của ta. Làm được như vậy là lý tưởng nhất.

Ba là khi giúp đỡ người khác thì phải vui vẻ, không nên lộ vẻ không tự nguyện. Nếu khi ta giúp đỡ người khác mà miễn cưỡng, trong lòng nghĩ rằng đây là vì người mà phải làm. Nếu đối phương không có phản ứng gì đối với sự giúp đỡ của ta mà ta bèn nghĩ là ta giúp người khó khăn như thế mà người không cảm kích thì là người không biết điều. Thái độ như vậy không những không nên biểu hiện mà ngay trong lòng cũng không nên nghĩ đến.

Nếu đối phương là người biết nghĩ đến người khác thì cái tốt lành ta đem lại chỉ ra quyết không thể như mũi tên bắn đi không quay trở lại, đối phương nhất định sẽ tìm cách báo đáp. Đối với những người tri ân như vậy ta nên thường xuyên giúp đỡ họ.

Nói tóm lại, người đời quan hệ qua lại với nhau, ta giúp người, người giúp ta. Nhưng chúng ta cũng không thể lộ liễu bảo nhau: "Có việc

gì ư?", "Giúp tôi một lần tôi sẽ giúp lại", bỏ qua tình cảm trong giao tế thì khiến cho người ta thấy nhạt nhẽo mối tình giao tiếp đôi bên sẽ không thể bền vững được. Phải hành động tự nhiên như không có ẩn ý để khỏi khiến người ta nghĩ "Kết bạn với người này nếu không có lợi gì thì tất sẽ bị đá ra."

3. Khát tặng nước

Rét cho than, khát cho nước là một trường hợp ban ơn đặc biệt. Khi người ta gặp nạn rất cần giúp đỡ, đó là thưởng thức tối thiểu ai cũng biết.

Chúng ta luôn luôn ớ một số nhu cầu, có cái cấp bách, có cái không cấp bách. Khi chúng ta gặp lúc cấp bách mà được người giúp đỡ thì nội tâm cảm kích vô cùng, thậm chí suốt đời không bao giờ quên. Sắp chết đói mà được người đời cho một củ khoai thì hơn cả một núi vàng khi phú quí. Người có sở thích nào đó mà gặp người đồng cảm ta sẽ hết sức phấn khởi, vui nhớ suốt đời. Hai người hợp tính nhau thì có thể kết bạn. Cho nên muốn thu phục được lòng người, ta phải tìm hiểu nội tâm người đó.

Trước khi Tam Quốc tranh bá, Chu Du còn bất đắc chí. Ông làm quan dưới trướng Viên Thuật, Viên Thuật cho làm huyện trưởng huyện Cư Sào bé nhỏ, chẳng qua chỉ là một viên quan một huyện bé mà thôi. Lúc bấy giờ huyện Cư Sào xảy ra nạn đói, vừa mất mùa vừa loạn lạc. Vấn đề lương thực ngày càng trầm trọng. Dân Cứ Sào phải ăn vỏ cây, rễ cây, cỏ, chết đói không ít, quân lính cũng đói không còn sức chiến đấu. Là quan phụ mẫu, Chu Du thấy tình hình bi thảm đó mà không biết giải quyết như thế nào.

Có người hiến kế nói rằng gần đó có một nhà giàu hay làm việc thiện là Lỗ Túc, thóc gạo đầy kho, khuyên Chu Du đi vay lương thực của ông ta.

Chu Du bèn đến nhà Lỗ Túc. Sau khi hàn huyên thăm hỏi, Chu Du bèn nói thẳng: ".Không giấu gì lão huynh, đệ đến thăm phen này là muốn

xin vay lương Lỗ Túc thấy Chu Du tuấn tú anh đạc, rõ ràng là kẻ có tài, mai sau tất làm nên sự nghiệp lớn, căn bản không phải chỉ là mọt quan huyện Cư Sào bé nhỏ bèn cười lớn nói rằng: "Đó là chuyện nhỏ, ta đồng ý ngay". Lỗ Túc thân hành đưa Chu Du đi xem các kho lương thực. Bấy giờ trong nhà Lỗ Túc có 2 kho lương thực, mỗi kho 3000 hộc. Lỗ Túc nói: “ không cần vay mượn gì cả, ta
biếu ông một kho. "

Nghe xong, Chu Du sửng sốt lặng người trước tấm lòng khảng khái của Lỗ Túc. Nên biết trong nạn đói thì lương thực là sinh mệnh. Hành động của Lỗ Túc khiến cho Chu Du cảm kích sâu sắc, hai người bèn kết bạn. Về sau Chu Du thăng tiến, làm đến tướng quân nước Ngô, nhớ ân đức của Lỗ Túc bèn đề cử Lỗ Túc cho Tôn Quyền. Lỗ Túc nhờ đó có cơ hội làm nên sự nghiệp. Đối với người cho than trong mùa tuyết thì người được giúp đỡ bao giờ cũng giữ một cảm tình đặc biệt. Đối với người đang lâm vào cảnh khó khăn, chỉ tỏ ý thông cảm thôi thì không đủ mà phải có hành động cụ thể giúp người ta vượt qua cơn bĩ cực. Như vậy người ta mới cảm kích, từ đó nảy nở tình bạn.

Về phương pháp này có mấy điều tâm đắc:

1 . Người uống nước no rồi thường bỏ giếng ra đi, cho nên ta phải khống chế thích đáng khiến cho anh ta phải còn chút khát nước mà cần phải dựa vào ta. Một khi đã không còn có lòng dựa vào ta nữa thì có thể sẽ không cung kính ta nữa.

2. Ông chủ kích thích bề dưới nhưng chớ thỏa mãn hoàn toàn dục vọng của họ, mà nên ban phát nhỏ giọt để cho họ phải dốc sức cúc cung tận tụy.

3. Đối với người chớ tỏ ra ân tình quá nặng khiến cho đối phương tự ti hay chán ghét ta, bởi vì một là anh người không thể nào đền đáp được, hai là cảm thấy bản thân mình kém cỏi, bất tài.

Kế 2. Kế vu hồi

Làm sao tiếp cận nguy khó chơi?

Người đi xa trước mặt núi cản, đá cao tất phải tìm cách đi vòng hoặc nghĩ ra con đường tránh. Hành động này trong giao tế là đi vòng đạt đến mục đích, nói cách khác là không đi đường thẳng mà đi đường vòng.

Có nhiều điều không thể nói thẳng, chỉ có thể nói vòng vèo. Có một số người khó tiếp cận thì không thể không gặp núi mở đường, gặp sông bắc cầu. Không rõ trong hồ lô người ta có món gì thì phải ném đá thăm dò, mò ra chân tướng. Có lúc để giảm bớt ý định của đối phương, khiến họ lơ là mất cảnh giác, ta phải đi đường vòng, thậm chí dùng chiến thuật vu hồi "chỉ Trương Tam nói Lão Tứ”

Trong cuộc sống không ít người "thẳng ruột ngựa", cứng nhắc trong xử thế, dù có đổ tường cũng không thèm quay đầu lại, mười trâu cũng không lôi lại được. Đối với những người này phải biết thuật vu hồi, động não tìm lối đi quanh co để khắc phục.

Nói một câu: Quanh co mấy vòng nhất định đạt được lợi ích thực tế lớn nhất trong quan hệ người với người.

1 . Khúc nhạc chưa thành, trước phải có tình

Khoảng năm Gia khánh đời Minh, quan Cấp Sự Lý Nhạc thanh liêm trong sạch. Một lần ông phát hiện khoa thi có gian lận bèn dâng tấu lên vua, vua không đếm xỉa. Ông lại dâng tấu, kết quả khiến hoàng đế nổi giận phán tội moi móc, hạ lệnh dán giấy bịt miệng Lý Nhạc và không ai được gỡ bỏ.

Bịt miệng không thể ăn được cũng bằng định tội chết. Lúc đó có một vị quan bước đến trước mặt Lý Nhạc mắng: "Dám cả gan lắm lời trước

mặt hoàng đế tội lớn lắm" rồi đánh luôn hai bạt tai làm rách giấy bịt miệng.

Vì ông ta thay mặt hoàng đế mắng Lý Nhạc nên hoàng đế không bắt tội ông ta. Thực ra người đó là học trò của Lý Nhạc, trong tình thế khẩn cấp này đã dùng mẹo cứu thầy, đánh thầy để xé toang giấy bịt miệng. Nếu như ông ta can gián thẳng thắn thì không những không cứu được thầy mà còn mang vạ vào thân.

Phương pháp này được sử dụng cực kỳ xảo diệu. Lý Nhạc không hiểu được đạo lý "ôn hòa là ưu tiên" trong cuộc sống, kém xa học trò một khoảng cách lớn. Học trò đã biết đi vòng sửa đổi mệnh lệnh khắc nghiệt của vua, cứu thầy khỏi họa diệt thân.

Cần biết rằng truyền thống văn hóa nước ta rất coi trọng đi vòng. Nhà hài hước bậc thầy Lâm Ngữ Đường đã tổng kết người Trung Quốc (đặc biệt người đọc sách) cầu người làm việc giống như văn bát cổ vậy. Người Trung Quốc không giống người Tây Dương hỏi thẳng "ông đến có việc gì cho như vậy là không tao nhã. Nếu hỏi khách lạ như thế lại càng là mạo muội. Người Trung Quốc gặp nhau trò chuyện rất văn vẻ, có dáng dấp ưu mỹ của văn bát cổ, không những có phong cách đẹp mà còn có kết cấu chặt chẽ, có thể chia làm 4 đoạn.

Đoạn thứ nhất là hàn huyên, bàn thời tiết. Nào "quí tính, đại danh, ngưỡng mộ lâu rồi, hân hạnh và thời tiết hôm nay dễ chịu"... Lâm Ngữ Đường gọi đó là giai đoạn khí tượng học, tác dụng chủ yếu là "trước yên vị sau định tình" tức nối mạng tình cảm. Trong thực tế cuộc sống những vấn đề đó quả có tính chung, không làm mếch lòng ai.

Đoạn thứ hai là kể chuyện cũ, hồi tưởng những tình cảm xưa. Như vậy đã dấn sâu một bước từ lĩnh vực chung chung cho mọi người sang lĩnh vực riêng tư, đó là quá trình thâm nhập. Lâm Ngữ Đường gọi đùa là giai đoạn sử học. Có thể là con cháu cùng học một trường, có thể là anh

ở phố này, tôi ở phố nọ, từ đó tình cảm dần dần hòa hợp. Nếu như cả hai người từng ở trường đại học Bắc Kinh, từng biết các thầy như Chí Ma, Thích Chi, Sự Hồng Minh, Lâm Cầm Nam... thì càng thân thiết hơn. Thực hiện tốt giai đoạn này thì cảm tình đôi bên thực sự hòa hợp.

Đoạn thứ ba là bàn luận thời sự, phát biểu quan điểm. Đó là giai đoạn chính trị học. Cảm tình đã hòa hợp thanh thế dần dần cao, đến đó có thể nắm tay xuất kích bàn luận quốc sự như vận nước an nguy, đánh giá nhân vật lịch sử v.v...Hoặc như đã từng nghe Tôn Trung Sơn diễn thuyết năm Quang Tự thứ 3 mà đến nay đã là năm
Dân Quốc thứ 29, kể ra đã 33 năm rồi, đó gọi là 33 năm theo Tôn Trung Sơn. Làm tốt giai đoạn này thì cảm tình đã chín muồi, khí thế hừng hực, thậm chí hận đã gặp nhau quá muộn, sẵn sàng cùng nhau chiến đấu. Đến đó đã là tuyệt cảnh có thể chọn thời cơ bàn việc muốn bàn. Như thế đã chín muồi để bước vào giai đoạn thứ tư.

Đoạn thứ tư gọi là giai đoạn kinh tế học, nhờ người giúp "việc mọn". Có thể đứng dậy ôm mũ, nghiêng mình thưa: Giờ tôi có chút việc mọn muốn phiền ngài. Chẳng phải ngài quen biết ông X sao? Ngài có thể viết thư giới thiệu tôi chăng? Đoạn này phải tự nhiên, tỏ vẻ không ràng buộc, không làm cho đối phương cảm thấy áp lực
rất lớn như thiếu món nợ tình cảm nào đó. Phải thuận theo diễn biến trước đó mà hạ bút kết thúc toàn văn.

2. Ba kỹ xảo tiếp cận

Trước hôm thủ tướng Chu Dung Cơ thị sát Đài truyền hình trung ương một hôm, những người lãnh đạo Đài bảo người chủ trì tiết mục là Kính Nhất Đan phải tìm cách xin thủ tướng viết lời lưu niệm. Kính Nhất Đan vừa hớn hở, vừa thấy khó khăn. Làm thế nào để đưa ra yêu cầu này cho thủ tướng?

Ngày hôm sau, thủ tướng Chu Dung Cơ có bộ trưởng bộ tuyên truyền Đinh Quan Căn tháp tùng đến Đài. Ông vào phòng phỏng vấn những vấn đề cấp bách, mọi người đang có mặt đều vỗ tay hoan hô, không khí náo nhiệt lẳn lên. Sau khi chào hỏi mọi người, thủ tướng ngồi vào chiếc ghế mà người chủ trì phỏng vấn thường ngồi, mọi người vây quanh ông, tranh nhau nói chuyện với thủ tướng. Một biên tập viên nói: "Trước đây tôi từng nghe nói người cầm lái có một trường sinh học đặc biệt. Hôm nay tôi thấy thủ tướng có trường này". Thủ tướng mỉm cười không tỏ ý tán thành hay không tán thành, trong phòng càng náo nhiệt, thân mật. Kính Nhất Đan cảm thấy đây là thời cơ tốt, một cơ hội hiếm hoi. Kính Nhất Đan bèn đến trước mặt thủ tướng nói: "Hôm nay hơn 20 người trong Phòng phỏng vấn những vấn đề cấp bách vây quanh thủ tướng chỉ là một phần mười

cán bộ phòng". Thủ tướng nghe xong bèn nói: "Các anh lắm người thế" Kính Nhất Đan nói tiếp: "Đúng vậy, vì có nhiều vấn đề cấp thiết, hôm nay đa sô'anh chị em còn đi phỏng vấn. Ở bên ngoài rất gian khổ. Họ cũng rất muốn đến đây trực tiếp gặp thủ tướng nhưng lấy công tác làm trọng nên hôm nay họ không thể đến. Không biết thủ tưởng có thể để lại cho họ vài lời chăng? Kính Nhất Đan hết sức thành khẩn mềm mỏng, nói xong đem giấp bút đến trước mặt thủ tướng. Thủ tướng nhìn Kính Nhất Đan cười rồi vui vẻ cầm bút viết: "Dư luận giám đốc, quần chúng hầu thiệt, chính phủ kính giám, cải cách tiêm binh" (Dư luận đôn đốc, miệng lưỡi quần chúng, gương soi của chính phủ, lính đi đầu của cải cách). Thủ tướng viết xong, mọi người vỗ tay ầm ĩ, không khí vô cùng hưng phấn. Kính Nhất Đan đã đảo một vòng rất thích đáng, đáng khen. Yêu cầu viết chữ lưu niệm mà trước tiên đưa ra việc mọi người đi phỏng vấn hết sức gian khổ khiến cho thủ tướng không nhẫn tâm vô tình nên "mắc vào

tròng", hơn nữa lời nói thành khẩn tha thiết cho nên cuối cùng đạt đến mục đích.

Nữ ky giả người ý nổi danh là Auriana Pharasi cũng dùng lối đi vòng này. Những câu phỏng vấn độc đáo mang tính khiêu khích sắc bén, giàu tính tấn công của bà được giới ký giả gọi là phong cách "cướp biển". Phương thức phỏng vấn quanh co khúc chiết của bà là một trong những pháp bảo thủ thắng của bà.

Kỹ xảo thử nhất: Đầu tiên tung một phần "thònglọng" ra.

Khi phỏng vấn tổng thống Nguy quyền Sài Gòn trước đây là Nguyễn Văn Thiệu, bà muốn Nguyễn Văn Thiệu bình luận về ý kiến cho ông ta là "người giàu có, hủ bại nhất ở miền Nam Việt Nam". Nếu trực tiếp đặt vấn dề, nhất định Nguyễn Văn Thiệu phủ định ngay. Pharasi chia vấn đề đó thành hai vấn đề liên quan nhau, hỏi vòng vèo mà đạt đến mục đích. Đầu tiên bà hỏi: "Có phải ngài xuất thân rất nghèo khó hay không? Nghe hỏi, Nguyễn Văn Thiệu động lòng liền kể lại gia cảnh khó khăn của mình. Sau khi được trả lời khẳng định, bà bèn hỏi: "Ngày nay ngài giàu có tột bực, có phải ngài có tài khoản ở ngân hàng và nhà cửa ở Thụy Sĩ Luân Đôn, Pan và Australia không Nguyễn văn Thiệu tuy phủ định nhưng để xóa bỏ "tiếng đồn" đó nên đã giãi bày tường tận "chút ít gia sản" của mình.

Như người ta nói, Nguyễn Văn Thiệu giàu có, hủ bại thì nay đã rõ ràng như ban ngày khi độc giả đọc bảng liệt kê tài sản mà ông ta nêu ra.

Kỹ xảo thử hai: Đổi cách nói của "thòng lọng". Khi bà ta phỏng vấn nhà lãnh đạo Trung Quốc Đặng Tiểu Bình đã nêu ra một vấn đề. Ảnh Mao chủ tịch trên Thiên An Môn phải chăng sẽ vĩnh viễn treo ở đó? Nghe qua tựa hồ bình thường không đáng kể nhưng thực tế lại

hàm ý sâu xa, mục đích muốn biết Đặng Tiểu Bình đánh giá, nhận thức địa vị mai sau của Mao Trạch Đông và tư tưởng Mao Trạch Đông trong xã hội Trung Quốc như thế nào?

Ali Butto là tổng thống Pakistan bị giới bình luận phương Tây cho là độc tài, tàn bạo. Trong khi phỏng vấn bà Pharasi đã không hỏi thẳng "Thưa Tổng Thông, nghe nói ngài là một phần tử phát xít mà lại hỏi: "Thưa Tổng Thống, nghe nói ngài là độc giả trung thành của Mutxolini, Hittle và Napoleon có phải không? Về thực chất câu hỏi đó giống như câu hỏi "Thưa Tổng Thống, nghe nói ngài là một phần tử phát xít", chẳng qua đã chuyển góc độ và cách nói khiến cho đối phương mất cảnh giác, nói ra suy nghĩ thực. Cách này xem ra không đáng kể nhưng lại hết sức sắc bén, sâu sắc.

Kỹ xảo thứ ba: Khoác lên "thòng lọng" màu sắc tình cảm.

Khi phỏng vấn Đặng Tiểu Bình, Pharasi bắt đầu bằng chúc mừng sinh nhật của ông. Qua truyện ký bà biết Đặng Tiểu Bình sinh ngày 22 tháng 8, còn bản thân Đặng Tiểu Bình thì đã quên mất ngày sinh của mình. Đặng Tiểu Bình nói: "Ngày sinh nhật của tôi. Mai là sinh nhật của tôi ư?"

Pharasi đáp: "Thưa Ngài đặng Tiểu Bình đúng đấy, tôi đọc trong tiểu sử của ngài mà. "

Đặng Tiểu Bình nói: "Bà đã nói như thế thì là như thế vậy. Xưa nay tôi không biết ngày nào là ngày sinh nhật của mình. Dù cho ngày mai là sinh nhật của tôi thì bà cũng không nên chúc mùng. Tôi đã 76 tuổi rồi, 76 tuổi là tuổi đã già yếu rồi. "

Pharasi: "Thưa Ngài Đặng Tiểu Bình, cha tôi đã 76 tuổi nếu tôi nói với cha tôi rằng cha đã già yếu rồi tất ông sẽ đánh tôi một bạt tai."

Đặng Tiểu Bình nói: "ông ấy đúng mà không nên nói với cha bà như thế đúng không?"

Không khí phỏng vấn hết sức nhẹ nhàng, vô cùng hòa hợp.

Xem ra ký giả là những người chuyên môn vòng vo rất giỏi uyển chuyển. Gặp những con người kiểu ký giả thì chúng ta phải cảnh giác, phải suy nghĩ xem liệu mình có bị "thòng lọng" hay không rồi mới trả lời.

3. Đi con đường ông già trẻ con

Nhờ người ta giúp việc thì người đó là người đang cường tráng, ở vào tuổi trên còn cha dưới đã có con, cho nên ngoài đi con đường phu nhân ra còn phải đi con đường cụ già trẻ con.

Vì sao cụ già và trẻ con lại là con đường lý tưởng?

1. Cụ già và trẻ con dễ tiếp cận.

Người già thân thể suy nhược, hưu dưỡng trong gia đình hay là về hưu vì tuổi đã cao đều không có việc gì để làm, người nhà không cho làm việc nhà, rất muốn nói chuyện mà không có cơ hội cho nên thường cảm thấy cô đơn. Nếu như có người chủ động tiếp cận khiến cho khuây khỏa chốc lát thì tất nhiên hết sức vui lòng. Hơn nữa tâm lý học cho chúng ta biết người già hiền hòa và từ thiện hơn người trẻ rất nhiều, dễ tiếp cận.

Còn trẻ con thì ngây thơ, hiếu động, hiếu kỳ, thích mới lạ. Một câu thơ Đường, một chuyện cổ tích, một bộ mặt ma quỉ, một tiếng hù dọa cũng có thể nhanh chóng thu hút trẻ con đến.

2. Cụ già, trẻ con thích ta tiếp cận.

Nói không người già hiểu biết rộng, kinh nghiệm sống phong phú, trong lòng chứa chất nhiều "sản phẩm kinh nghiệm" cảm tính và lý tính, một khi có cơ hội thì thao thao bất tuyệt, muốn ảnh hưởng, cảm động hậu thế, đó là niềm an ủi của họ. Trên thực tế, người già ở nhà suốt ngày cho nên cơ hội kể chuyện và truyền đạt kinh nghiệm rất hiếm hoi, do đó sinh lý và tâm lý của người già biểu hiện hết sức thân thiện bình dị. Nhất là đối với những người trẻ tuổi thì họ thường chủ động bắt chuyện một cách nhiệt tình. Còn trẻ con nếu như chúng ta chân thành dùng tấm lòng con

trẻ đối đãi với chúng đem lại cho chúng niềm hoan lạc tân kỳ thì chúng lập tức xem ta là người vui tính hoặc là nhân vật anh hùng sùng bái và thân cận.

Nói tóm lại, người già và trẻ con do những nguyên nhân tâm lý và sinh lý đặc thù đều thích gặp gỡ những người bạn mới.

4. Thông qua người già và trẻ con có thể hòa nhập cả nhà.

Người già là trưởng bối mà người Trung Quốc có truyền thống kính lão. Nếu như người già đã vui lòng đẹp dạ thì cả nhà vui vẻ. Người Trung Quốc lại hết sức coi trọng việc nối dõi tông đường, xem trẻ con là tương lai của gia đình, đời ông như thế đời cha cũng như thế. Hơn nữa gia đình hiện đại đa số là con một, cả nhà càng sủng ái, nếu như đã làm bạn được với trẻ con thì sẽ hòa nhập được với cả nhà.

Đi con đường người già và trẻ con cần chú ý mấy điểm:

a. Phải tìm hiểu và tích lũy kiến thức về người già và trẻ con.

Tìm hiểu người già và trẻ con ngoài việc điều tra tình cảm và sở thích của họ ra thì lúc bình thường cũng phải tích lũy một ít kiến thức lý tính như đọc tạp chí, xem điện ảnh, ti vi để hiểu biết về tình trạng sức khỏe, các thú vui giải trí của họ, những câu chuyện về trí thông minh của trẻ con để khi nào có cơ hội thì đem ra dùng.

b. Cần phải chủ động tiếp cận áp sát vào sinh hoạt hàng ngày của gia đình.

Nói chuyện là một thủ đoạn trực tiếp nhất để thu thập thông tin. Bước vào một gia đình khi thấy người già và trẻ con thì phải tạo ra một không khí hòa hợp như đã từng quen biết, chủ động đưa ra những vấn đề trao đổi chứ không chờ đợi người già hay trẻ con nói trước một cánh miễn cưỡng. Bởi vì trong một thời gian ngắn khi mới tiếp xúc khách đến nhà cần phải chuẩn bị về tâm lý tìm ra đầu mối câu chuyện một cách dễ dàng, hơn nữa đối với người già ta chủ động nói trước cũng biểu lộ lòng

tôn kính. Còn đối với trẻ con ta nói trước thì tỏ ra thân cận xóa tan cảm giác người lạ.

c. Không nên xem thường, phải ứng xử cẩn thận. Đối với người già thái độ phải cung kinh, hành vi phải khiêm nhường chứng tỏ ta vừa thành thực, vừa tôn trọng người già. Trình độ ba hoa, gạt người già ra một bên, hay giẫm xéo lên lời nói của người già tất bị người già đối xử lạnh nhạt, thậm chí xua đuổi. Còn trẻ con thiên tính ngoan ngoãn, thích vui đùa mà lại dễ khóc, hễ phật ý một chút thì lập tức lăn ra khóc, cho nên tiếp xúc với trẻ con thì phải lựa lời cho hợp tình hợp ý có mức độ nhất định, dùng lòng chân thành để đổi lấy sự yêu thích của trẻ con chớ bao giờ làm bộ làm tịch, ra mặt người lớn với trẻ con. .

Trong kế vu hồi này phải linh hoạt thay đổi cách hành động cho thích hợp. Khi gặp khó khăn thì phải khuyến khích trẻ con, xuôi theo ý người già không được đánh mất cảm tình của họ thì mới là biện pháp tuyệt diệu để xây dựng quan hệ với đối phương.

Kế 3. Kế mượn có

Làm thế nào để hóa giải thế bí trong quan hệ giao tế?

Người ta làm việc gì cũng cần phải danh chính ngôn thuận, có một lập luận để trình bày, tìm cách giải thích tựa hồ như hễ có lý thì mọi việc sẽ suôn sẻ. Có người quá mê tín vào những lý do, thậm chí không cần nghe biết điều gì khác. Cái gọi là mượn cớ kỳ thực chỉ là không có lý mà đi tìm lý cho nên khi ta đi mượn cớ thì ta phải có vẻ

có đầy đủ lý mới có cơ hội khoa trương nếu không chỉ làm cho người ta nghi ngờ và cảnh giác.

1 . Dù cho nói lung tung cũng phải có cách nói

Loài người là động vật có lý tính, việc lớn việc nhỏ đều phải có tên gọi, có cách gọi, có cách nói. Dù cho một tên vô lại cũng không chịu để cho người khác mắng chửi vô lý, tự chúng nó cũng có lý dù là lý không đúng. Hoàng đế giết quan lại, trừ kẻ chống đối cũng cần phải giải thích cho bá quan văn võ mặc dù muốn bắt tội thì nói thế nào cũng được. Trong đời sống hàng ngày, nhiều lúc chúng ta cũng phải tìm một chiêu bài để ẩn thân. Chiêu bài thì lúc nào cũng cần, chẳng qua dàn dựng chiêu bài giỏi hay dở. Có một câu chuyện rất lý thú, một người ấn Độ ăn cắp bị bắt quả tang. Không ngờ kẻ cắp chẳng chút sợ hãi mà lại vênh váo nói rằng: "Nếu như tôi lấy vật này rồi chạy trốn, đó mới là ăn cắp. Nhưng hiềm tại tôi mới chỉ cầm vật này mà thôi, cùng lắm thì tôi trả lại cho ông, thế thôi. Nói xong bèn đàng hoàng chắp tay sau lưng bỏ đi.

Lại còn một chuyện khác, có một người bạn lần đầu tiên đến ấn Độ du lịch xảy ra cãi cọ với người khác. Khi ông ta vào khách sạn ăn cơm đã rời chỗ ngồi vài lần, một lần trở lại ghế ngồi thì thấy một chàng trai đang móc ví trong túi chiếc áo khoác của ông treo trên ghế, ông ta bèn mắng kẻ

cắp thì kẻ cắp thản nhiên bảo đang lau hộ chiếc ví chứ không nhận là đang ăn cắp.

Xem ra kẻ cắp ấn Độ là những bậc cao thủ bịa cớ thoát thân. Nếu như theo chúng ta thì kẻ cắp đó không có lời lẽ nào để có thể nguỵ biện được, thế nhưng họ lại có thể thản nhiên đưa ra lời nói có logic nhất định, quả là không đơn giản. Trong trường hợp này, đối phương rất trấn tĩnh và nhanh trí dù hoàn cảnh hết sức nguy hiểm.

Đó là vì một khi người ta nhận sai lầm rất có khả năng không bao giờ ngóc đầu dậy được mà bị đối phương xỏ mũi dắt đi.

Đương nhiên không phải khích lệ mọi người không thừa nhận khuyết điểm, xúi giục những hành vi đổi trắng thay đen, ở đây chỉ nhấn mạnh một điều có một số người vừa mới gặp lần đầu mà đã mở miệng nói toàn những điều vô lý thì chỉ khiến cho họ không đứng vững được chứ không ích lợi gì.

Nếu không nhìn xa thấy rộng, mượn cớ lung tung thì chỉ có thể gặp nhiều phiền toái thậm chí mất tính mạng. Dùng chiêu bài này để làm việc ác thì không thể nào có kết quả tốt đẹp.

2. Danh chính thì ngôn thuận

Những người làm quảng cáo là những cao thủ tìm ra các chiêu bài. Ví dụ như khi bắt đầu quảng cáo cà phê tan ở nước Mỹ đã xảy ra một câu chuyện như sau.

Công ty cà phê này vốn dự đoán cà phê tan giản đơn tiện lợi sẽ được các bà nội trợ hoan nghênh, không ngờ trái lại hàng bán không chạy. Không phải vấn đề mùi vị mà bởi vì ấn tượng về cà phê lúc bấy giờ ở Mỹ là rang xay, pha thế trong gia đình cho nên người ta không thích nói đến giản đơn và tiện lợi.

Công ty bèn đổi cách quảng cáo, nhấn mạnh đặc điểm tiết kiệm thời gian để cho các bà nội trợ chăm sóc chồng và con. Thay đổi cách quảng

cáo như thế khiến cho các bà chủ nhà yên tâm vì dùng cà phê tan không mang tiếng sợ khó nhọc mà là để có thêm thời gian chăm sóc chồng con. Từ khi đổi cách quảng cáo thì sản lượng cà phê tan mỗi năm bán ra nhiều hơn. Bất kể sự việc gì cũng có hai mặt. Nói truyền thống là hàm ý cổ lỗ. Nếu chỉ nhấn mạnh cà phê tan đơn giản
tiện lợi thì người ta nghĩ là ăn cắp công đoạn, sợ khó nhọc, những nếu đổi là tiết kiệm thời gian thì được chấp nhận.

Con người là như thế, làm việc gì cũng cần danh chính ngôn thuận, đưa ra một chiêu bài nào đó thì người ta lại vui lòng tù lừa dối mình mà làm theo, nhất là khi việc đó có lợi cho họ. Trong thực tế, người nghiện rượu đều nói họ không chủ động đòi uống rượu mà đưa ra chiêu bài nể người ta mời mà uống. Tựa hồ là một tâm lý đặc thù của người Trung Quốc khi làm một việc gì đều tìm ra một lý do để từ chối trách nhiệm, dù rằng biết mình có trách nhiệm cũng nhất định từ chối. Lợi dụng loại tâm lý này trước tiên ta phải chuẩn bị cho đối phương một cái cớ để đối phương không tự chủ. Ví dụ khi tặng quà thì nói:" Ngài giúp đỡ tôi quá nhiều không biết phải cảm kích như thê'nào mới phải, đây là một chút lòng thành nho nhỏ của tôi xin ngài nhận cho". Do đã có cớ cho nên đối phương vui lòng nhận lễ vật mà không sợ bị coi là tham nhũng ăn hối lộ.

3. Bảy loại lý do tô ưu đê tặng quà

Tặng quà là một hành động không thể thiếu được trong giao tế giữa người và người. Phương pháp tặng quà thích đáng thì làm cho người ta vui vẻ, không khí thoải mái. Cách tặng không tốt thì người ta trả lại, nhất định trong lòng sẽ khó chịu nhiều ngày. Cho nên phải nắm vững kỹ xảo tặng quà mới có thể hoàn thành tốt đẹp quá trình tặng qùa.

Việc đau đầu nhất trong tặng quà không gì bằng đối phương không muốn nhận hoặc cự tuyệt một cách nghiêm khắc, hoặc từ chối một cách khéo léo, hoặc nhận rồi gửi trả đều khiến cho người tặng quà vô cùng xót

xa, tiền mất tật mang, thật hết sức thảm thê. Vậy thì làm thế nào để mỗi lần tặng quà đều thành công? Mấu chốt là tìm ra được cớ thích hợp, cách nói năng khi tặng quà khéo léo, thông minh tài trí. Có mấy biện pháp dưới đây:

1. Mượn hoa dâng phật

Nếu như ta tặng đặc sản thì phải nói là người nhà vừa gửi đến muốn chia một chút cho đối phương thưởng thức, tặng phẩm không nhiều lại không mất tiền phải mua xin ngài hãy nhận lấy. Nói chung người nhận quà thấy thái độ của ta chân tình nên không cách gì cự tuyệt sẽ nhận tặng phẩm.

2. Giả vờ biếu lại quà

Nếu như ta tặng một loại rượu thì mượn cớ người khác tặng ta mấy chai rượu ngon, nay mang một chai đến đề nghị đối phương chuẩn bị món nhắm. Như vậy uống một bình tặng một bình, quan hệ thắt chặt không bị lộ tẩy, há chẳng kỳ diệu sao?

3. Mượn ngựa săn chim

Có khi ta muốn tặng quà cho người nhưng đối phương lại quá xa lạ, không thể quan hệ được, ta phải chọn ngày sinh nhật hay ngày thành hôn của đối phương mời một số bạn cùng đến tặng quà chúc mừng, như vậy nói không người nhận quà không tiện cự tuyệt. Đến khi biết đó là chủ ý của ta, tất nhiên đối phương sẽ thay đổi cách nhìn đối với ta. Mượn sức mạnh của nhiều người để tặng quà gây cảm tình quả là thượng sách.

4. Di hoa tiếp mộc

Ông Trương muốn nhờ anh Lưu giúp một việc, định tặng một món quà nhưng sợ anh cự tuyệt làm mất mặt. Vợ ông Trương rất thân với người yêu của anh Lưu, ông Trương bèn sử dụng ngoại giao phu nhân bảo vợ mang tặng phẩm đến thăm cô gái đó như vậy nhất định thành công. Xem ra xuất kích trực tiếp không bằng đánh vu hồi.

5. Nói mượn trước trả sau

Ví dụ như ta tặng một ít tiền bạc cho một gia đình đang gặp khó khăn, có khi lòng tự trọng của họ rất cao không dễ dàng chấp nhận giúp đỡ. Nếu như tặng đồ vật thì có thể nói đồ vật này chưa dùng đến, nay bạn đang cần nên đem đến cho các bạn dùng trước, sau này mua trả lại cũng được. Nếu như tặng tiền thì có thể nói các
bạn cứ tiêu trước sau này trả lại cũng được. Người nhận quà cảm thấy không phải ta bố thí, sau này sẽ trả cho nên vui lòng tiếp nhận.

6. Mượn ổ đẻ trứng

Một người học trò chịu rất nhiều ân huệ của thầy nhưng khổ nỗi không tìm được cơ hội báo đáp. Một hôm, ngẫu nhiên anh ta phát hiện trong khung ảnh của thầy có một bản dập thư pháp không được phù hợp với trần thiết trong nhà.Vừa may chú của anh ta là một nhà thư pháp có ít nhiều danh tiếng trong toàn quốc, trong tay anh ta có một bản thư pháp của ông tặng, anh ta lập tức đặt bản thư pháp ấy vào khung kính của thầy giáo. Thầy giáo không những không phản đối mà lại hết sức thích thú. Người học trò đã đạt được mục đích đền ơn.

7. Mượn đường bắc cầu

Có khi tặng quà không nhất định phải bỏ tiền ra mua rồi gói to gói nhỏ mang đi tặng mà trong một số trường hợp nào đó chính tình người cũng là một loại tặng phẩm. Ví dụ khi ta thông qua một mối quan hệ, có thể mua một hàng hóa nào đó theo giá xuất xưởng, giá ưu đãi cho bạn của ta. Khi họ nhận được hàng hóa thì đồng thời họ cũng đã lận một chút tình ngươi mà ta tặng cho họ. Ta không chi xu nào chỉ bỏ ra một chút tình người và thời gian mà thu được hiệu quả không khác gì tặng quà. Vì đã chi tiền, cho nên người nhận quà rất an tâm khi nhận hàng hóa không chút phân vân, người tặng quà thì
không vốn là có lời.

4. Mượn miệng người nói việc trong lòng ta

Mượn miệng người nói việc ta là một kỹ xảo quan trọng. Một việc khó nói lại được tô điểm thành "tôi nghe người ta nói" thì không còn khó chịu nữa. Những việc ta không muốn hoặc không tiện trực tiếp nói với người ta cũng có thể truyền qua người thứ ba hòa giải được mâu thuẫn.

Bây giờ kể ra vài phương pháp mượn miệng như sau:

1 Tìm một bà mối truyền thông tin

Ngày xưa trong xã hội có một loại người gọi là bà mối chuyên làm việc giới thiệu hai bên nam nữ bắc cầu đưa đến hôn nhân. Lúc bấy giờ nam nữ thụ thụ bất thân, trước khi kết hôn không có hẹn ước yêu đương. Hai bên có yêu cầu hay nguyện vọng gì đều truyền đạt qua bà mối. từ đó đủ thấy công việc này khó khăn như thế nào.

Nếu như mồm mép không linh lợi, không biết nhìn mặt mà bắt hình dong, không có bản linh giao tiếp dày dạn rằng khó làm tròn trách nhiệm bà mối.

Nếu như khi ta muốn cầu xin một người nào giúp đỡ, mà tìm được một người mối tài ba để cho họ trổ tài truyền đưa thông tin thuyết phục đối phương thì không còn gì bằng.

2. Mượn lốt hổ dọa người

Có một người muốn bán cửa xếp, ông ta biết rằng ông giám đốc công ty này quen biết ông cục trưởng nọ bèn tìm đến nhà ông giám đốc mang theo một túi táo làm quà. Trò chuyện hàn huyên xong ông ta bèn nói: “Lần này tôi đến được nhà ngài là nhờ ông cục trưởng giới thiệu, cục trưởng còn nhờ tôi hỏi thăm ngài. Nói thật gặp được ngài lần đầu mà tôi rất phấn khởi. Nghe cục trưởng nói công ty của ngài chưa lắp cửa xếp để bảo vệ..." Hôm sau việc buôn bán cửa xếp đã ký kết xong. Ông này đã khôn ngoan lẩn tránh không nói đến mình mà lại mượn lời ông cục

trưởng để dùng thế lực của người khác đánh vu hồi khiến cho đối phương lập tức tiếp thu.

3. Kiến cho đối phương phải chủ động nói ra

Khó nói chỉ là tương đối, cùng một câu nói ta khó nói ra nhưng nếu đối phương nói rạ trước thì lại rất tự nhiên. Trong trường hợp này dẫn dắt cho đối phương nói ra trước lại là thượng sách.

Ông Vương chuẩn bị nhờ ông Triệu đi buôn bán, chẳng may hôm trước đưa tiền thì hôm sau ông Triệu qua đời. Ông Vương tiến thoái lưỡng nan, nếu mở miệng đòi lại tiền thì khiến người nhà ông Triệu bực tức, nếu không đòi tiền thì bản thân mất tiền khó lòng chịu đựng được.

Sau khi giúp đỡ hoàn tất tang lễ, ông Vương bèn nói với bà Triệu rằng: "Thật không ngờ anh Triệu đi sớm thế, chúng tôi vừa mới hợp tác làm ăn. Vậy như thế này nhé: "Những hộ có quan hệ buôn bán với anh Triệu chị đều biết, chị hãy đem món tiền đó tiếp tục đưa cho họ buôn bán vậy. Chị xem có khó khăn quá không Làm
sớm ngày nào tốt ngày đấy. " Ông ta hoàn toàn không bộc lộ ý đòi tiền lại tỏ vẻ hào hiệp đầy nghĩa khí. Kỳ thực ông ta biết bà Triệt không có năng lực làm việc đó, kết quả như thể nào? Bà Triệu an ủi ông Vương: " Lần này nhà tôi chẳng may có tang khiến cho việc buôn bán của ông tổn thất lớn, tôi cũng không thể tiếp tục công việc, vậy xin ông hãy mang số tiền này về tìm cơ hội khác làm ăn. "

Kế 4. Kế tấn công cạnh sườn

Làm thế nào để nói hết mà không tổn thương tình cảm người khác?

Khi giao tiếp với người phải giỏi nghe ý tại ngôn ngoại, lại biết truyền đạt những ý ngoài ngôn từ đó là một thuật thao đúng quan hệ xã hội diệu kỳ nhất. Người già dặn việc đời thường chuyên dùng trong lời nói một câu hai nghĩa. Người tinh anh không cần phải nói nhiều, không cần phải nói nhưng mà khiến cho người ta hiểu rõ ràng: bọn tiểu nhân xảo quyệt lại quen ngậm máu phun người, chửi chó mắng mèo,dùng lời gai góc khiến cho người khác thân bại danh liệt.

Bất cứ là người nói có cố ý ẩn tàng huyền cơ hay không, người nghe tất phải hiểu rõ ý đồ thực của người nói mới có thể ứng phó thích đáng. Đầu óc không tỉnh táo, tai không nhạy bén nhất định sẽ gặp nhiều trắc trở. Trong lời có lời, đả kích bên sườn là những trò chơi của người thông minh, người ngu không chơi được. Đầu óc không nhạy bén tất nhiên sẽ gặp tai họa hoặc giả sẽ thành chuyện tiếu lâm cho thiên hạ. Trong lời có lời, tấn công từ cạnh sườn thực ra là một loại vu hồi, vừa coi trọng sách lược vu hồi, lại vừa coi trọng thuật ẩn tàng cho nên chủ động hơn, kỳ diệu hơn thuật vu hồi. Nó là một thủ thuật giao tế cao siêu chỉ có người cơ trí thông minh mới có thể sử dụng được.

1 . Nói chuyện phiếm cũng có thể đả kích người

Xã hội rất phức tạp, chúng ta thường gặp nhiều điều bất bình, nhiều điều bất công nhưng lại không thể tỏ ra bất mãn. Đối với người thân của ta, có lúc cũng cần phải chỉ trích khéo léo. Nhưng biểu lộ sự bất mãn này như thế nào thì phải có trình độ học vấn nhất định, đặc biệt là đối với những vấn đề phi nguyên tắc thì phải vừa biểu đạt được sự bất mãn, vừa không làm tổn hại sự hài hòa trong quan hệ giao tế, quả không

dễ dàng.Trong trường hợp như thế thì dùng phương pháp trong lời có lời, đánh vào cạnh sườn là những vũ khí lý tưởng.

a. Nói mánh khóe tức không nói thẳng mà là nói từ bên cạnh của đối phương khiến cho họ biết ta bất mãn,

Xua tan ý đồ không thích hợp của họ. Kỹ xảo này dùng một hình thức diễn đạt ngôn từ. Ví dụ A và B là đôi bạn tốt, tri kỷ của nhau. Có một lần người cùng đơn vị là C nói với A rằng: "Anh A này, tôi cảm thấy cậu B có vẻ quan trọng hóa quá đến mức như là cố chấp có phải như vậy không? Nghe nói như thế A lập tức sinh ra phản cảm nghĩ ràng: "Cậu C này nói xấu bạn tốt của ta chăng? Nhưng A không tiện nổi giận bèn giả vờ nói một cách bình thường: "Anh C này trước tiên tôi xin hỏi anh, nếu như tôi đàm tiếu bạn của tôi với anh mà bạn tôi biết, liệu có coi tôi là kẻ thù chung? Anh C nghe nói thế bèn đỏ mặt không dám nói gì nữa. Trường hợp này anh A đã sử dụng kỹ xảo gợi ý xa xôi,không trực tiếp trả lời C là đúng hay không đúng, mà quay ngược lại đặt cho đối phương một câu hỏi hóc búa, ngầm báo cho biết B là bạn tốt của mình, đồng thời lại ẩn ý phê phán việc C nói xấu sau lưng, nhưng phương pháp uyển chuyển khiến cho đối phương không khó chịu lắm.

b. Dùng tỉ dụ để cảnh cáo.

Đem so sánh hai sự việc có một điểm tương tự nào đó với nhau để ám chỉ lời nói, việc làm của đối phương không thỏa đáng nhưng không làm đối phương bất mãn. Ví dụ giám đốc công ty A trong một lần đàm phán nghiệp vụ bị nhân viên công ty B đả kích. Ông nổi giận đùng đùng gọi điện thoại cho giám đốc công ty B nói rằng: “Nêu như các anh không bảo đảm với tôi sẽ cách chức người nhân viên vô lễ trong lần đàm phán trước thì rõ ràng các anh không có thành ý muố ký kết hợp đồng với công ty tôi " Giám đốc công ty B nghe xong nhẹ nhàng nói rằng: "ông giám đốc thân mến, giáo dục hay cách chức

nhân viên là công việc hoàn toàn nội bộ của công ty chúng tôi, không cần có bảo đảm gì đối với quý công ty. Cũng giống như chúng tôi không yêu cầu tổng giám đốc của quý ông nhất định phải cách chức giám đốc đã xung đột với nhân viên công ty tôi thì mới là thành tâm ký kết hợp đồng với chúng tôi." Giám đốc công ty A câm miệng như hến. Trong trường hợp này, giám đốc công ty B đã sử dụng rất tốt kỹ xảo dùng ví dụ để cảnh cáo. Tuy rằng hai công ty A và B có rất nhiều điểm bất đồng nhưng lại có một điểm tương tự tức là việc xử lý nhân viên hay giám đốc công ty đều là việc nội bộ của công ty, không liên quan gì đến việc có thành ý với đối phương hay không. Giám đốc công ty B nắm lấy điểm tương tự này để làm ví dụ cảnh bảo đối phương đưa ra yêu cầu quá mức và vô lý, biểu thị bất mãn đối với thái độ ngang ngược của giám đốc công ty A. Cần phải nói rõ rằng: Tuy ngữ khí diễn tả sự bất mãn của kỹ xảo này cũng tương đối rõ rệt nhưng cũng không giống như lối cảnh cáo trực tiếp cho nên gọi đây là kỹ xảo "lấy ví dụ kính cáo" chứ không phải là "lấy ví dụ để cảnh cáo".

c. Đòn nhu quyền.

Có một số thiếu nữ thích giận bạn trai để tỏ ra mình có cá tính. Nếu như thiếu nữ này là hạt ngọc trên tay cha mẹ hay cô em kiêu sa của người anh thì càng không dễ gì nhẫn nhịn người khác. Có một số chàng trai si tình vì sợ lỡ lời làm mếch lòng bạn gái, đắc tội với công chúa vội vội vàng vàng hạ mình cầu xin tha thứ để bộc bạch lòng trung thành đối với người yêu. Kỳ thực không cần phải làm như thế. Một thiên kim tiểu thư họ Từ con của một ông cục trưởng nọ yêu anh chàng họ Lý trong đơn vị, lúc nào tiểu thư cũng tỏ ra cao ngạo. Anh Lý xuất thân nông dân, sau khi đỗ đại học thì đến cục này làm nhân viên, thân cô thế cô không chỗ dựa. Một lần cô Từ đến nhà anh Lý chơi thấy quang cảnh trong gia đình anh Lý không vừa mắt bèn thì thầm vào tai anh Lý. Sau bữa cơm chiều, cô Từ

sai em gái của anh Lý hết việc này đến việc nọ, lúc thì đun nước, lúc thì lấy vải lau chân. Anh Lý cảm thấy khó chịu. Anh thừa cơ cười cười bảo cô em: "Muốn làm thầy thì trước tiên phải làm học trò. Bây giờ em nên ra sức tập luyện để đến khi về nhà người ta làm dâu cũng có thể lên mặt làm thầy". Cô Từ cảm thấy trong lời nói của anh Lý có ẩn ý cho là cô đã có thái độ quá mức nên anh Lý mới dùng câu nói đó để cảnh báo cô nhưng tránh xung đột trực tiếp. Dù rằng đối phương có hơi bất mãn lúc đó nhưng sẽ tỉnh ngộ về sau.

d. Hài hước nhắc nhở.

Hài hước là một thang thuốc giải nhiệt trong quan hệ giao tế. Có lúc lợi dụng hài hước để diễn dạt sự bất mãn cũng là một phương pháp tốt. Có một câu chuyện như sau:

Trong quán ăn, một cô nương thích xoi mói gọi trứng rán. Cô ta bảo người phục vụ: "Lòng trắng phải chín hoàn toàn nhưng lòng đỏ phải sống hoàn toàn, có thể chảy được. Không được dùng quá nhiều dầu, muối ít thôi, thêm vài hạt tiêu. Phải là trứng tươi của gà mái quê đang cục tác đẻ mới được."

Người phục vụ hỏi lại một cách nhỏ nhẹ: "Xin hỏi một chút, con gà mái ấy tên là cô Trân có hợp ý bà không?

Trong câu chuyện hài hước nhỏ này, người phục vụ đã dùng kỹ xảo hài hước để nhắc nhở bà khách lắm điều. Người phục vụ bộc lộ vẻ bất mãn đối với những yêu cầu hà khắc của khách hàng mà lại xuôi theo cách nói của đối phương, đề xuất ra một vấn đề buồn cười đến hoang đường để nhắc nhở bà ta rằng, những yêu cầu của bà ta thật là quá đáng, không thể nào thỏa mãn được, bằng cách đó đã diễn đạt sự bất mãn của mình đối với bà khách.

Ngoài ra, đối với những người có ác ý cũng không cần "lành làm gáo vỡ làm môi" mà chỉ cần đả thảo kinh xà cũng đủ để tự vệ. Những tên thô

lỗ mạo phạm, ta chỉ cần đánh kẻng đe dọa là đủ, không nên khiến cho người ta lâm vào tử địa, phải là một con người vừa vuông vừa tròn thì mới đứng vững giữa đời.

2. Không cần nói mà khiến người ta cũng hiểu

Trong hoạt động giao tế, một khi đã được lựa chọn và thiết kế thì có thể tạo thành một tình cảnh nhất định. Năm 1942, Hoàng Viêm Bồi làm ủy viên hội nghị hiệp thương thúc đẩy đàm phán đoàn kết toàn quốc chống Nhật bèn đáp máy bay từ Trùng Khánh đến Diên An. Mao Trạch Đông tiếp kiến ông ở hội trường lớn Dương Gia Lĩnh. Trong hội trường, đèn sáng choang, trên tường treo mấy bức tranh. Trong đó có một bức tranh vẽ một bình rượu và mấy chiếc cốc có chữ Mao Đài và có lời đề từ của Hoàng Viêm Bồi: "Huyên truyền hữu khách quá Mao Đài, nhưỡng tửu địa trung tẩy cước lai. Thị nhân thị giả ngã bất quản, thiên hàn thả ẩm lưỡng tam bôi." (Nghe nói có khách đến Mao Đài, nấu rượu tẩy trần cho ai. Là thật là giả ta không quản, trời lạnh hãy uống một vài cốc).

Bức họa này do con thứ của Thẩm Quân Nho là Thúc Dương vẽ tặng cha khi Quốc Dân Đảng tiến hành : cao trào chống Cộng lần thứ ba. Khi mời đề từ thì Hoàng Viêm Bồi nghĩ đến Hồng Quân đang uống rượu Mao Đài tẩy trần. Không ngờ bức họa ấy lại được treo ở hội trường của lãnh tụ Trung Cộng. Cho nên khi Hoàng Viêm Bồi vào hội trường nhìn thấy bức họa này rất xúc động như gặp người tri ngộ bèn hội đàm với Mao Trạch Đông một cách cởi mở, tạo thành một bước ngoặt quan trọng trong cuộc đời của ông. Trong trường hợp này, chính bức họa trong hội trường đã tạo thành một tình cảnh giao tế đặc biệt, đem lại cho đối phương lòng chân thành và hữu hảo, khiến cho cuộc hội đàm có tác dụng tốt và thành công rực rỡ.

Cũng có khi do nhu cầu quân sự hay thương mại không tiện nói ra mà bố trí tình cảnh giao tiếp có thiết kế sẵn cũng có kết quả bất ngờ.

Mọi người đều biết tình tiết kế không thành trong Tam Quốc diễn nghĩa, Tư Mã Phiên dẫn đại quân 15 vạn đến Tây thành. Lúc bấy giờ Gia Cát Lượng đang ở trong Tây thành, bên mình không có đại tướng, chỉ có mấy ông văn quan và hai nghìn rưỡi lính. Trong hoàn cảnh nguy nan này, Gia Cát Lượng quyết đoán truyền lệnh cất giấu toàn bộ cờ xí, mở rộng cửa thành, sai hai mươi tên lính giả làm bá tính quét dọn đường đi rồi tự mình lên mặt thành đốt hương đánh đàn. Tư Mã Phiên đến dưới thành thấy tình cảnh đó nghi là có mai phục bèn lui quân. Trong trường hợp này Gia Cát Lượng đã cả
gan mở rộng cửa thành, cho bá tính quét đường, lên mặt thành đánh đàn tạo thành một tình cảnh đặc biệt khiến cho đối phương ngộ nhận có quân mai phục, do đó giữ được thành trì. Sử dụng tài tình tình huống không lời mà khiến cho người ta hiểu, dù rằng hiểu sai sự thật thì cũng là diệu kế, tuy mạo hiểm mà hiệu quả lại kỳ diệu.

Trong hoạt động giao tế có lúc không tiện nói ra và cũng không cần thiết nói ra mà chỉ cần bố trí một tình huống giao tế nào đó có thể nói lên toàn bộ ý nghĩa, thực hiện được ý đồ giao tế.

Năm 1972, Tổng thống Nickson và phu nhân đáp máy bay đến Bắc Kinh thăm Trung Quốc lần đầu tiên. Khi xuống máy bay Nickson bảo cảnh vệ giữ cửa máy bay không cho tùy tùng cùng theo xuống. Nickson một mình xuống cầu thang máy bay vội vàng đưa tay chủ động bắt tay Chu ân Lai Các ký giả vội vàng tranh nhau chụp bức ảnh lịch sử quý báu này. Thời gian là năm 1972, địa điểm là sân bay Bắc kinh, lãnh đạo hai nước Trung - Mỹ nắm chặt tay nhau tạo thành một tình cảnh không lời mà có ý nghĩa đặc biệt. Việc này khiến cho người ta nhớ lại năm 1954 tại hội nghị Giơnevơ, ngoại trưởng Mỹ Jalet không chịu bắt tay Chu ân Lai tạo thành một hố ngăn cách tâm lý, nay Nickson đã san bằng ngăn cách, lại khiến cho người ta ý thức được quan hệ Trung - Mỹ đã chấm dứt một

thời kỳ, mở ra một thời kỳ mới. Vận dụng tình cảnh giao tế không lời trong
trường hợp này vừa thích hợp, vừa điển hình, có tác dụng biểu hiện ý nghĩa nhiều hơn ngôn ngữ.

Một cách bố trí hoàn cảnh khác, khi đối phương nói năng thất thố, không trực diện tỏ ý bất mãn mà phải đợi về sau lựa chọn hay bố trí một tình cảnh thích hợp, lặp lại lời nói tương tự của đối phương rồi sau đó cải chính khiến cho đối phương thấy rõ ý đồ. Ví dụ vợ đang ngồi may chồng đứng cạnh lảm nhảm "chậm một chút...cẩn
thận một chút...Kim gây rồi...héo vải ra...dừng lại..."
Vợ nổi giận bảo: "Sao anh nói nhiều thế, em biết may mà!"

Chồng nói: "Đương nhiên là em biết may, em yêu. Anh chỉ muốn em nhớ lại một chút khi em dạy anh lau nhà như thê'nào".

Trong trường hợp này người chồng đã sử dụng kỹ xảo bố trí tình cảnh. Khi anh ta lau sàn nhà thì vợ đứng một bên chỉ chỉ trỏ trỏ như một ông tướng chỉ huy. Có lẽ không muốn làm mất mặt vợ ngay cho nên người chồng không bất mãn ra mặt mà đợi cho đến khi vợ đang may mới bày ra tình cảnh tương tự khiến cho vợ thể nghiệm được cảm giác bị người ta sai khiến, diễn đạt một cách khéo léo sự bất mãn của mình đối với hành vi lên mặt làm thầy của vợ.

Cần phải nói thêm rằng, tình cảnh giao tế không phải lúc nào cũng do ta lựa chọn và thiết kế. Nếu như đối phương lựa chọn và thiết kế thì ta phải chú ý ý nghĩa của tình cảnh giao tế, lý giải chính xác, ứng phó linh hoạt, đề phòng bị động và sai lầm.

3. Đuổi khéo kẻ quẩn Chân

Trong giới kinh doanh có nhiều ví dụ chứng tỏ những người, những công thần khai sáng xí nghiệp thường trở thành người gây trở ngại hay

cản trở sự tiến bộ của công ty. Những người này tự cho mình là công thần, là bậc trưởng lão, ngôi cao mà vô tích sự, tự mãn
không cầu tiến bộ nhưng lại giỏi kéo bè kéo cánh, lừa lọc kiếm chác. Năng lực của bọn họ đã không còn đuổi kịp sự phát triển của công ty mà đã trở thành những hòn đá buột chân, cản trở sự tiến bộ của công ty.

Người quản lý đau lòng nhức óc nhưng không nỡ gạt bỏ cảm tình, vừa không có dũng khí cắt đứt, vừa không có biện pháp tốt để giải quyết tình hình, thế thì nên làm như thế nào?

Trừ những kẻ vô tình trời sinh lãnh đạm, vong ân bội nghĩa ra, nói chung đa số không nhẫn tâm nói đánh là đánh, nói giết là giết đối với những người bạn năm xưa cùng chung hoạn nạn gây dựng sự nghiệp. I)ù rằng tai hại đã cục điểm nhưng vì một chữ tình khó lòng không dám ngơ qua ngày d.oan tháng, nhưng cứ tiếp tục như thế thì không thể được.

Nếu như người quản lý họe được thuật tiến công bên sườn thì không những có thể vừa chiếu cố tình cảm, vừa đưa công ty thoát khỏi cảnh khó khăn, mở ra một thời cơ mới, Lưỡng toàn kỳ mỹ. Thế không vui sướng hay sao.

Phương pháp tấn công cạnh sườn rất nhiều, xin dẫn ra vài ví dụ, hy vọng các nhà quản lý có thể tham khảo.

*Lập cho ông ta một phòng mới.

Phân phối vị trí các phòng có ý nghĩa tượng trưng quyền lực, nhất là một phòng làm việc cho riêng một người thì bất luận vị trí, rộng hẹp, bài trí như thế nào đều đủ để biểu thị địa vị và quyền lực của người đó trong công ty.

Phòng làm việc cũ đã sử dụng mấy năm hoặc hơn chục năm, hình thái và ý nghĩa quyền lực đã thâm căn cố đế, phòng nào của phó giám đốc, phòng nào của giám đốc mọi người đều quen thuộc biết rõ, phòng nào quyền lực bao nhiêu, trung tâm quyền lực ở đâu, ai ai cũng rõ.

Giá như bây giờ anh muốn chiếm đoạt quyền lực của người phòng nào mà không muốn dùng thủ đoạn điều chỉnh chức vụ thì phương thức tương đối kín đáo nhất là sắp cho anh ta một phòng làm việc mới ở xa trung tâm quyền lực.

Như vậy trong tình huống rất tự nhiên và vô hình này, người đó dần dần mất ảnh hưởng vốn có. Chờ đến khi ảnh hưởng của anh ta mất đi thì xử lý anh ta không còn là việc quá nặng tay và cũng không sinh ra tác dụng phụ hay di chứng về sau.

Trên thực tế, đổi phòng làm việc là bước thứ nhất của quá trình tước đoạt quyền lực. Xét bất kỳ góc độ nào, biện pháp đó đều là ôn hòa nhất và khôngg tổn hại sự tôn nghiêm của đối phương. Kịch liệt hơn một chút tí đưa anh ta ra khỏi phòng làm việc cá nhân,đưa vào phòng làm việc lớn cùng với các cán bộ làm việc thường, nói khéo là tăng cường cho bộ phận đó. Mất phòng làm việc riêng rồi thì đội ngũ cận vệ của anh ta cũng theo đó giải thể.

Có một số công ty thừa cơ cải tổ mở rộng, rời toàn bộ công ty sang một ngôi lầu lớn mới xây, người quản lý theo ý đồ của mình mà phân phối lại các phòng làm việc để đạt mục đích lấy lại quyền lực của mình.

* Cắt điện thoại, không mời họp, cắt thông tin.

Có người nói, người có quyền lực nhất trong một công ty có thể là thư kí bởi vì mọi thông tin đều truyền đạt thông qua cô, cho nên cô là người có nhiều thông tin nhất của công ty. Thư kí nếu như không thích người nào, muốn cho người đó mất quyền thế có thể rất dễ làm. Cô ta chỉ cần cắt đứt những nguồn thông tin là đã khiến cho
anh ta lâm vào cảnh cực kỳ khốn đốn.

Trong thời đại thông tin ngày nay có thể nói, thong tin là nguồn của mọi quyền lực. Ai có biện pháp nắm bắt càng nhiều thông tin thì người đó

càng có quyền lực. Cho nên một trong những biện pháp giết người không dao chính là cắt đứt nguồn thông tin.

Làm sao cắt đứt nguồn thông tin của đối phương?

Ví dụ triệu tập hội nghị quan trọng khi đối phương vắng mặt hay đang đi công tác xa khiến cho đối phương mất cơ hội tham gia các quyết sánh, hoặc giả không gửi giấy mời hội nghị, không gửi báo cáo nghiệp vụ cho đối phương.

* Đề bạt lên chức mà thực tế là giáng cấp khiến đối phương không có thực quyền.

Bề ngoài là thăng chức, thực tế là tước bỏ quyền lực của đối phương. Cơ quan hành chính đưa các bộ trưởng, viện trưởng làm cố vấn tư vấn quyết sánh khiến cho họ chức cao mà vô vị, đó là thủ đoạn minh thăng ám gián.

Cách làm này có nhiều ưu điểm: Một là không tổn thương thể diện của đối phương: Hai là quyền lực được chuyển dịch một cách ôn hòa và thuận lợi. Ví dụ như đưa tổng giám đốc, phó tổng giám: đốc làm cố vấn cao cấp thì không ai có thể chê trách được.

* phái đối phương đi công tác lâu dài.

Mời đối phương ra nước ngoài tham quan, khảo sát một vài tháng. Khi anh ta trở về thì phát hiện toàn bộ tình thế đã đổi thay, công tác của anh ta đã do người khác đảm trách, quyền lực của anh ta không còn bao nhiêu. Bấy giờ bèn giải thích do tình hình cấp bách
không thể không có người xử lý nên đã bố trí người thay thế, anh ta dù biết rõ, trong lòng cũng vô khả nại hà!

Cứ tiến công cạnh sườn liên tiếp như thế, chắc chắn không ai chịu nổi, chỉ còn có cách ngoan ngoãn xin về hưu. Đối với người bất tài thì thực lòng mà nói, như thế đã là nhân từ lắm rồi. Làm như vậy công tư đôi đường đều có lợi vừa không hạ bệ làm mất thể diện, vừa không phải

đá khỏi ghế, để cho hưởng tiền hưu trí an tuổi già, như vậy kế tấn công cạnh sườn sao lại không tốt?

Kế 5 Kế khen thưởng

Làm thế nào trả giá ít nhất mà đổi lấy được nhân tâm?

Người đời chữ danh là quan trọng nhất. Để giữ thể diện, người ta có thể khuynh gia bại sản, làm tổn thương thể diện có thể diện kết thành oán thù. Làm cho có thể diện thì người ta có thể vì mình liều mạng kẻ sĩ vì tri kỷ chết. Nếu ai xem nhẹ vấn đề thể diện thì bản thân họ không thể nào tôn trọng thể diện người khác và cũng không có ai bán thể diện cho họ.

Ban phát thể diện là một thuật mà người lãnh đạo chuyên dùng, không phải cấp trên không thể ban thưởng thể diện cho người khác. Thể diện là tư cách. Cấp trên có thể tạo cho cấp dưới một tư cách nào đó. Có tư cách rồi thì không cần quỵ lụy cầu xin ai chỉ cần ngỏ ý thì người chịu ơn mình phải lo sợ.

Chúng ta phải chú trọng giữ thể diện, vì vậy không nên quá thân cận với ngươi khác. Thân cận dẫn đến khinh nhờn khiến cho lãnh đạo mất tinh thần bí và khuyết điểm cũng dễ bộc lộ.

Giữ thể diện thì điều khó nhất là giữ thăng bằng giữa uy nghiêm và thân cận, đó gọi là " xa thì chung thân, gần thì bất kính".

1. Kẻ sĩ chết vì người tri kỷ

Một ông nọ có một câu chuyện khiến người ta suốt đời khó quên.

Trong khu tập thể gia đình tôi có một cụ già gác cổng. Cụ là một người cô đơn không gia đình, mọi người luôn vui vẻ với mọi người cho nên có người gọi "Cụ Hói", ôngập tức quay đầu lại há miệng không còn răng cười phô cả lợi. Con tôi vừa 8 tuổi cũng theo chúng tôi gọi cụ là cụ Hói, ông cũng cười.

Bỗng một hôm cụ ốm và không bao giờ ngồi dậy được.

Khi sắp tắt thở, mọi người đều đến bên giường cụ. Nhớ ông đã gác cổng khu nhà này nhiều năm, mỗi người đều đã nhiều lần nửa đêm gọi ông dậy mở cửa hoặc nhờ ông trông nom hộ cháu bé hay nhắn giùm ai một việc gì đó Vì thế ai cũng coi ông như là bố, có người còn lấy giấy bút toan ghi chép di chúc của cụ. Cụ đã thoi thóp, lắc đầu quầy quậy. Những người đứng xung quanh rơi nước mắt. Cuối cùng cụ nói thều thào: "Nếu thư... có tổ chức... truy điệu thì chớ có quên. ..". Không nói tiếp được nữa, nước mắt trào ra. Người ta bèn đưa giấy bút đến, ụ bèn vẽ nguyệch ngoạc 5 chữ lớn: Tôi là Trương Trường Sinh. Bút rơi xuống và cụ tắt thở. Trước khi qua đời cụ còn nhắc đến danh (tên gọi) của mình.

Con người sống trên đời có khi chỉ vì danh mà bỏ lợi, có khi quên cả mạng sống. Nắm bắt được điểm này thì trong việc xử lý các quan hệ giữa người với người lúc nào cũng thành công. Chỉ cần động chạm đến danh của người ta thì người ta nhất định nổi giận. Còn nếu như làm cho người ta có danh thì người ta sẽ liều mình cho ta. Đó là cái gọi là kẻ sĩ chết vì người tri kỷ, thiếu nữ vì chàng trai mà trang điểm.

Có một lần Tề Uy Vương và Nguỵ HuệVương cùng nhau đi săn. Ngụy Huệ Vương hỏi: "Nước Tề có bửu bối không?" Tề Uy Vương đáp rằng: "Không có". Ngụy Huệ Vương nghe xong rất đắc ý bèn nói: "nước Ngụy tôi tuy nhỏ còn có viên ngọc đường kính 1 thốn, chiếu sáng đứng trước đằng sau 12 cỗ xe. Có cả thảy 10 viên như thế,
chẳng lẽ nước lớn thư nước Tề của quý quốc lại không có bửu bối...
Tề Uy Vương thản nhiên đáp rằng: "Tiêu chuẩn xác định bửu bối của tôi khác với ngài. Tôi có một vị đại thần tên là Kiềm Phu, phái ông ta trấn thủ Từ Châu, người nước Yến thì lập đền cầu phúc ở phía cầu bắc cửa thành Từ Châu, người nuớc Triệu thì lập đàn cầu phúcở cửa đông thành Từ Châu, có hơn bảy ngàn hộ di cư đến xin lệ thuộc vào nước Tề. Tôi có một đại thần tên là Chủng Thủ,phái oog ta coi việc trị an thì ngoài đường

của rơi không ai nhặt. Bốn vị đại thần đó tài năng đức độ của họ chiếu sáng ngàn dặm chứ đâu chiếu sáng 12 cỗ xe."

Câu trả lời này đã khiến cho Ngụy Huệ Vương xấu hổ không biết nói gì nữa và đồng thời cũng là một lời tuyên dương đối với các thần hạ của mình. Chính nhờ vào những cách ban khen như thế mà Tề Uy Vương lung lạc dược nhân tâm một cách xuất sắc khiến cho một số đại thần nhú Điền Ky, Tôn Tuấn Phù, Vu Đăng v.v... là nhúng nhân tài kiệt xuất đều tâm phục khẩu phục, cam tâm tình nguyện tận tụy vì Tề Uy Vương. Nhờ vậy nước Tề đại trị xuất hiện ra cục diện đứng đầu triều đình bốn phương đều phải triều phục.

Trong xã hội hiện đại, phương pháp này vẫn có giá trị thực dụng bởi vì tính xã hội của con người quyết định: Con người cần phải được người khác và xã hội thừa nhận, khẳng định. Nếu như ta thật tình ban thưởng , quan tâm đến người khác, chân thành yêu mến họ, ban thưởng khảng khái thừa nhận họ, tất nhiên sẽ có hiệu ứng tâm lí cảm kích và có tác dụng khích lệ họ. Thậm chí họ có thể xem ta là tri kỷ và có thể báo đáp kẻ sĩ chết vì người tri ky. Đối với người Trung Quốc, sự tôn nghiêm thường là vấn đề thể diện, không ban phát thể diện hay không có thể diện thường dẫn đến phẫn nộ và xung đột. Nhiều người vì thể diện mà đánh giết nhau. Khi kết hôn thì tuyên bố mọi thứ đều đơn giản hóa nhưng một mặt khác lại đòi hỏi yến tiệc mừng hỉ khuynh gia bại sản và chỉ sợ người khác không biết, lại càng sợ người ta không đến. Bởi vì tất cả những điều đó đều có quan hệ đến thể diện tức đến chữ danh. Trong lòng tuy rằng kêu khổ nhưng trên mặt bao giờ cũng tỏ vẻ vui sướng.

2. Diệu kế chụp ảnh với cấp dưới

Năm 1907, Tưởng Giới Thạch đến Nhật Bản học quân sự ở Chấn Võ Học Hiệu. Chẳng bao lâu thì người đồng hương của ông là Trần Kỳ Mỹ giới thiệu ông gia nhập Đồng Minh Hội. Trong thời kỳ này, Tưởng Giới

Thạch gởi cho người anh họ một tấm ảnh có đề một bài thơ: "Dằng đằng sát khí mãn toàn cầu, Lực bất như nhân vạn sự hưu! Quan ngã Thần Châu hoàn ngã thanh, Đông lai chí khởi tại phong hầu" (Toàn thế giới đang chiến tranh, sức không bằng người thì không làm gì được. Ta đem tuổi thanh xuân đến Thần Châu chí tại lập công danh). Lời thơ tuy đơn giản nhưng biểu lộ đương thời Tưởng Giới Thạch còn là một thanh niên đầy nhiệt huyết, có ý thức dân tộc, biểu lộ chí hướng và hoài bão của mình.

Về sau, khi địa vị của Tưởng Giới Thạch đã cao hơn trước thì ảnh của ông càng có nhiều cách sử dụng. Trước khi Bắc Phạt, Tưởng Giới Thạch đã bắt đầu muốn làm danh sĩ thiên hạ thâu tóm toàn bộ thế giới, xây dựng một sự nghiệp lớn. Mùa xuân năm 1926, Thiệu Lực Tử thừa lệnh Trung ương Quốc Dân Đảng Quảng Châu đến Thượng Hải liên lạc với các nhân sĩ giới báo chí, tuyên truyền chủ trương của Quốc Dân Đảng. Nhân cơ hội đó, Tưởng Giới Thạch nhờ mang một bức ảnh của mình chuyển tặng cho Trần Bố Lôi và gửi lời thăm hỏi vị nhân sĩ của giới báo chí này.

Trần Bố Lôi đương thời là thủ bút tờ Thương Báo ở Thượng Hải. Ông tài ba, xuất chúng, văn chương như thần. Những bài xã luận, bình luận mà ông viết đều có một phong cách nổi tiếng trong giới báo chí Thượng Hải. Ông đã từng vì có quan hệ chính trị với Quốc Dân Đảng của Tôn Trung Sơn ở Quảng Châu, ngôn luận quá khích nên đã bị cơ quan an ninh của tô giới Thượng Hải hạch tội việc này càng làm cho ông ta nổi tiếng.

Tưởng Giới Thạch không những bái phục Trần Bố Lôi về lòng dũng cảm và tài ba mà còn coi trọng ông vì là người đồng hương Triết Giang. Chính vì vậy mà gửi ảnh tặng.

Trong một tiệc chiêu đãi giới báo chí ở Thượng Hải, Trần Bố Lôi nhận được ảnh của Tưởng Giới Thạch do Thiệu Lực Tử chuuển đến mới lần đầu tiên biết mặt Tưởng giới Thạch và cũng lãnh hội được ý tứ của Tưởng Giới Thạch, sau đó lại được lời mời cùng Tưởng Giới Thạch hội ngộ. Cuối cùng đến cuối năm này thì ông đến Nam Xương gặp vị Tổng tư lệnh quân đội Cách mạng Quốc dân Đảng, từ đó về sau trong hơn 20 năm rong ruổi theo Tưởng Giới Thạch, cho đến năm 1968 thì ông tự sát. Mối tình giao hảo giữa hai người chỉ bắt đầu bằng một tấm ảnh nhỏ.

Tưởng Giới Thạch nhờ Trường Võ Bị Hoàng Phố lập nghiệp. Tưởng Giới Thạch làm hiệu trưởng trường đó. Biết rõ phải duy trì mối quan hệ giữa hiệu trưởng và học sinh cho nên không bao giờ bỏ qua cơ hội bồi dưỡng và lôi kéo học sinh. Trong công việc này, tặng ảnh cũng là một tiết mục nhỏ không thể bỏ qua.

Trong thời kỳ kháng chiến chống Nhật, Tưởng Giới Thạch thành lập Trung ương huấn luyện đoàn ở Phú Đồ Quan. Tưởng Giới Thạch tự mình làm đoàn trưởng tổ chức các lớp huấn luyện, quan trọng nhất là huấn luyện đảng chính. Nội dung huấn luyện ngoài phần huấn luyện quân sự ra còn huấn luyện chính trị, chủ yếu là giảng dạy về hình thế chiến tranh chống Nhật đương thời và phương châm chính sách của Trung ương đảng với trọng điểm là tận trung với lãnh tụ.

Lớp huấn luyện kết thúc thì tiết mục quan trọng nhất là Tưởng Giới Thạch chụp ảnh với những người dự lớp huấn luyện. Sau khi chụp ảnh chung, Tưởng Giới Thạch còn lần lượt tiếp kiến từng nhóm 10 người trong khoảng 15 phút và chụp ảnh riêng từng nhóm. Khi có dịp còn tặng cho mỗi học viên một tấm ảnh có ghi tặng cho đồng khí X bên dưới ký Tưởng Trung Chính tặng và đóng con dấu. Tặng bức ảnh đó vừa để cho học viên cảm thấy tình cảm sâu sắc, đi khắp nơi khoe khoang là môn

sinh của Thiên tử. Và quan trọng hơn nữa khiến cho học viên luôn luôn nhớ tận trung với lãnh tụ.

Sau khi kết thúc chiến tranh kháng chiến chống Nhật, Tưởng Giới Thạch bèn đưa ra chủ trương khoan hồng đối với những người Hán gian đã từng cầm quân theo Nhật, thu phục họ để mở rộng thế lực chống Cộng. Mùa xuân 1946 Tưởng Giới Thạch cùng Tống Mỹ Linh đi thị sát, triệu tập hơn 20 vị tướng lĩnh cao cấp của Quốc Dân Đảng ở Dự Bắc trong đó có những Hán gian như Bàng Bỉnh Quyên, Tôn Điện Anh v.v...Ngoài việc bày yến tiệc khoản đãi ra Tưởng Giới Thạch còn tổ chức chụp ảnh tập thể. Rồi sau đó Tưởng Giới Thạch ngồi lần lượt chụp ảnh với từng người để tỏ lòng ân sủng. Bàng Binh
Nguyên, Tôn Điện Anh hết sức vui mừng đem phóng đại ảnh chụp chung với Tưởng Giới Thạch phân phát cho các thuộc hạ, thân bằng cố hữu để khoe khoang. Bọn họ biết rõ bằng, Tưởng Giới Thạch làm như thế là biểu thị không bao giờ tính sổ với họ nữa cho nên yên tâm đánh cộng sản, đó chính là mục đích của Tưởng Giới Thạch. Chiêu này của Tưởng Giới Thạch rất thành công. Người ngồi ở địa vị cao muốn vỗ về người bên dưới dễ dàng như thế. Có một số người hèn hạ được vị đại nhân nào đó vỗ về thì đã cảm thấy vinh quang, có thể diện, tựa hồ giá trị bản thân họ được đề cao. Tâm lí cảm kích khiến
cho họ thề chết quên mình tận trung với đại nhân. Tưởng Giới Thạch biết với thân phận của mình chỉ cần chiếu cố ban phát thê diện cho cấp dưới thì có thể lung lạc được họ.

Những nhà lãnh đạo hiện nay, các ông chủ phải chăng cũng nên thường xuyên chụp ảnh với cấp dưới....

3. Lạt mềm buộc chặt

Mạnh Hoạnh là một thủ lĩnh dân tộc thiểu số khu vực Nam Trung thời kỳ Tam Quốc, là một nhân vật rất có ảnh hưởng ở địa phương. Mạnh

Hoạch cấu kết với Chu Bao, Ung Tiêu, Cao Định.... cử Ung Tiêu làm chủ soái. Thừa cơ nước Thục bị nước Ngô đánh bại, nguyên khí tổn thương, Lưu Bị vừa chết, Mạnh Hoạch bèn phát động dân tộc thiểu số nổi dậy giết chết các quan lại của nước Thục phái đến khu vực này công khai tiến hành khởi nghĩa vũ trang.

Xưa nay Nam Trung là một khu vực nhiều dân tộc. Thời Tam Quốc nơi đây có nhiều dân tộc thiểu số, như tổ tiên của các tộc Di, tộc Choang, tộc Thái, tộc Độc Long ngày nay. Thời Hán các dân tộc này bị gọi là Tây Nam Di. Họ cùng cư trú với người tộc Hán, cùng nhau lao động khai phá biên cương Trung Quốc, có nhiều cống hiến to lớn cho sự phát triển kinh tế và văn hóa của Trung Quốc. Cuộc nổi loạn của Mạnh Hoạch vừa phá hoại nguyện vọng chung sống hòa bình của các dân tộc, vừa uy hiếp nghiêm trọng chính quyền Thục Hán, làm trở ngại việc đánh vào Trung Nguyên của Gia Cát Lượng. Để bảo vệ nước Thục, Gia Cát Lượng bèn tiến hành chuẩn bị, đến năm 225 CN thì chia quân thành ba cánh tiến công Nam Trung.

Khi bắt đầu xuất quân, Gia Cát Lượng tiếp thu kiến nghị của tham quân Mã Tuấn, chủ trưởng lần xuất chinh này không phải nhằm giết sạch các phần tử phiến loạn chiếm đoạt thành lũy mà chủ yếu là chinh phục các nhân vật lãnh tụ địa phương, khiến cho họ tự nguyện phục tùng sự thống trị của nhà Thục Hán không làm phản nữa. Đó gọi là "công tâm vi thượng, công thành vi hạ". .

Gia Cát Lượng xuất quân không bao lâu thì nội bộ quân phiến loạn khu vực Nam Trung chia rẽ. Ung Tiêu bị bộ hạ giết chết, Mạnh Hoạch làm thống soái. Tiếp theo Gia Cát Lượng giết Cao Định, đánh tan quân đội Chu Bao. Tháng 5 năm năm đó Gia Cát Lượng đem quân vượt Lô Thủy truy kích Mạnh Hoạch.

Vì Mạnh Hoạch có uy tín nhất định đối với quần chúng địa phương cho nên các dân tộc ít người và người Hán ở địa phương đều phục tùng, vì vậy Gia Cát Lượng chủ tâm không giết Mạnh Hoạch, mà nhất định phải bắt sống. Mạnh Hoạch thấy quân Thục đến bèn đem quân nghênh chiến. Tướng Thục Vương Bình đánh nhau với Mạnh Hoạch rồi quay đầu rút lui. Mạnh Hoạch xua quân tiến tới đuổi theo ven núi. Đột nhiên quân Hán từ hai bên sườn núi đánh ra, Mạnh Hoạch trúng mai phục, thất bại rút chạy. Quân Thục đuổi gấp bắt sống đượm mạnh Hoạch.

Quân sĩ áp giải Mạnh Hoạch đến đại bản doanh gặp Gia Cát Lượng. Gia Cát Lượng hỏi Mạnh Hoạch: "Chúng tôi đối sử với người không kém tại sao ngươi chống lại triều đình". Hiện nay đã bị bắt rồi, còn có điều gì nói nữa hay không?". Nói xong, Gia Cát Lượng thân hành dẫn Mạnh Hoạch tham quan doanh trại quân Thục, hỏi

Mạnh Hoạch: "người xem quân đội của ta như thế nào Mạnh Hoạch thấy doanh trại chỉnh tề, quân sĩ nghiêm minh sĩ khí hào hùng, trong lòng rất khâm phục nhưng vẫn chưa chịu phục tùng. Mạnh Hoạch nói: "Tôi không phải bị đánh bại, chỉ là không rõ thực hư, trúng kế mai phục của các ông nên mới bị bắt. Bây giờ nhìn thấy quân đội của các ông xem ra cũng chỉ đến thế mà thôi, nếu thực sự đánh với ông thì chúng tôi có thể thắng". Gia Cát Lượng cười bảo rằng: "Nếu như vậy ta thả ngươii về. Người chỉnh đốn binh mã, đánh nhau một trận nữa ". Nói xong bèn bày tiệc chiêu đãi Mạnh Hoạch, sau đó thả về.

Sau khi trở về, Mạnh Hoạch lại liên tiếp đánh nhau với Gia cát Lượng cả thảy bảy lần đều bị bắt bảy lần. Lần cuối cùng, Gia Cát Lượng dồn quân đội Mạnh Hoạch vào khe núi chặn đứng đường về, phóng hỏa đốt núi. Lửa cháy đùng đùng thiêu đốt quân lính, kêu la đầy trời. Mạnh Hoạch lại bị bắt lần thứ bảy, lại bị giải đến đại bản doanh quân Thục. Quân lính truyền lệnh của Gia Cát Lượng: Thừa tướng không muốn gặp

Mạnh Hoạch nữa,hạ lệnh thả Mạnh Hoạch về để chỉnh đốn lại binh mã đánh nhau một lần nữa. Mạnh Hoạch suy nghĩ hồi lâu bèn nói: “Bảy bắt bảy tha, đó là việc xưa nay chưa từng có Thừa tướng đã giữ thể diện cho ta nhu thế này , tuy ta không học hành nhiều nhưng cũng biết đạo lý làm người, làm sao ta lại không nể mặt Thừa tướng”. Nói xong bean quỳ xuống khóc thưa rằng: “Thừa thắng ân uy, chúng tôi không dám làm phản nữa .

Gia Cát Lượng rất phấn khởi bèn đỡ Mạnh Hoạch dậy mời vào trong trướng, bày tiệc chiêu đãi rồi đưa tiễn Mạnh Hoạch ra ngoài doanh trại trở về.

I)o đó có thể thấy, đối với những đối thủ ngoan cố không phải lúc nào cũng có thể dùng thủ đoạn cứng rắn lấy đá chọi đá. Làm như thế dù cho có chế phục được người ta cũng vị tất thu phục được lòng người ta. Làm như Gia Cát Lượng là thượng thượng sách. Mạnh Hoạch bảy lần thất bại dưới tay Gia Cát Lượng vốn đã mất hoàn toàn thể diện, có thể chém, có thể giết tùy Gia Cát Lượng. Nhưng Gia Cát Lượng không những không giết Mạnh Hoạch, thậm chí không làm nhục mà lại dùng lễ khách quý đối đãi Mạnh Hoạch. Gia Cát Lượng đã bảo vệ thể diện cho Mạnh Hoạch. Gia Cát Lượng đã xử sự tuyệt hảo. .

Ngoài ra, ban phát thể diện là việc người lớn đối với người nhỏ, bề trên đối với cấp dưới, kẻ mạnh đối với kẻ yếu Nếu như Gia Cát Lượng không có quân đội hùng mạnh dụng kế tài tình thì cũng không thể nào khoan dung bảy bắt bảy tha. Cho nên không nên ban thể diện một cách bừa bãi để người ta khỏi chê cười.

4. Khiến kẻ lười làm việc nặng

Một viên chức nhỏ hàng ngày chuyên đến cơ quan trễ, về nhà sớm. Ông chủ nhiệm đã nhiều lần thành tâm thành ý giáo dục nhưng anh ta vẫn cứ đến trễ về sớm dù cho đã phê bình, phạt tiền. Cuối cùng chủ

nhiệm cử anh ta làm tổ trưởng phụ trách một tổ công tác. Đầu tiên anh ta không chịu làm, người khác nghe nói phong anh ta làm tổ trưởng ai cũng cả cười cho rằng chủ nhiệm đang đùa. Nhưng chủ nhiệm vẫn cương quyết như thế. Anh chàng viên chức nhỏ này cũng đành nhận việc. Thật là ngoài sức tưởng tượng. Không những anh ta phụ trách tổ công việc của tổ mà còn tự mình không bao giờ đến trễ về sớm nữa. Hơn nữa làm việc lại xuất sắc hơn các tổ
trưởng khác.

Giao cho người ta trách nhiệm, khuấy động lòng tự tôn và lòng tự tin của người ta thì tốt hơn phê bình kỷ luật. Mỗi một cá nhân đều quan trọng chỉ cần cho người ta cơ hội. Trong xí nghiệp, người lãnh đạo bất luận khi làm kế hoạch hay trong công việc hàng ngày đều phải nhớ kỹ trong lòng điều đó và luôn luôn phải thể hiện trong hành động.

Công ty thời trang Mary của nước Mỹ do Mary sáng lập và làm giám đốc nói về phương pháp lãnh đạo như sau: “Một khi tôi thay một người nào đó tôi bèn tưởng tượng ra trên thân thể của mỗi người đều mang một tín hiệu:Hày để cho tôi cảm thấy tôi là quan trọng. Tôi bèn lập tức hưởng ứng tín hiệu đó, hiệu quả là đạt đến những hiệu qủa ngoài tưởng tượng”. Mary làm như vậy bởi vì bà đã từng bị người ta đối xử lạnh nhạt khi bà còn là nhân viên trong một công ty khác. Có một lần bà cùng các đồng sự chờ được bắt tay ông giám đốc công ty Thương mại của Mỹ. Chờ khá lâu đến khi bà đến trước mặt ông giám đốc công ty Thương mại, tuy ông ta vẫn bắt tay bà nhưng rất hững hờ tựa hồ như Mary không tồn tại. Điều đó làm tổn thương sâu sắc Mary, cho nên sau khi Mary lập công ty thời trang của mình thì mỗi khi tiếp nhân viên dù cho bận rộn bao nhiêu, mệt nhọc bao nhiêu bà cũng tập trung tinh thần tiếp đãi nhân viên tử tế khiến cho mỗi một nhân viên đều cảm thấy mình quan trọng. Như vậy nhân viên cảm kích lòng tri ngộ của bà nên làm việc

tận tâm tâm lực. Tục ngữ nói thật đúng, tim người bằng thịt. Một khi cảm thấy người ta đối xử với mình một cách hữu hảo và tôn trọng mình thì không bao giờ dùng oán báo ân.

Người xưa đã từng dùng kẻ trộm làm cảnh sát đã chứng minh tính ảo diệu của biện pháp ban phát thể diện.

Thời kì Tây Ngụy, một dải phía bắc Ung Châu thường có trộm cướp. Vì núi non hiểm trở, trộm cướp ẩn nấp dễ dàng, quan quân không cách gì bắt được. Thứ sử Hàn Bao trong lòng rất lo lắng phái người dò thám khắp nơi. Kết quả nhận thấy bọn trộm cướp đều là con em của các thổ hào địa phương. Hàn Bao giả vờ không biết là con
em của các thổ hào làm trộm cướp, mời chào các vị thổ hào ấy một cách khách khí.

Một hôm ông mời tất cả các vị thổ hào ấy đến họp, nói với họ một cách thành khẩn rằng: “Thứ sử tôi là một kẻ thư sinh làm gì biết cách bắt trộm cướp, cho nên xin mời các vị cùng nhau giúp tôi giải quyết việc này. “ Nói xong phong chức cho con em thổ hào thường ngày hay quấy rối, giao cho mỗi người phụ trách một khu vực. Nếu như phát hiện có trộm cướp mà không bắt thì xử lý tội cố
ý dung túng. Vì vậy, các chàng trai trẻ vừa được phong chức không ai không sợ hãi đều tự thú nhận những án trộm cướp trước kia đều do bọn họ làm. Những kẻ trộm cướp được giao nhiệm vụ này trở thành phần tử tích cực giao nộp toàn bộ danh sách các đồng đảng, chỉ rõ nơi ẩn trốn của đồng đảng.

Hàn Bao cầm lấy danh sách, dặn dò các quan viên này rồi cho họ trở về nhà. Hôm sau dán một cáo thị tại cổng thành chiêu hồi tất cả những tên trộm cướp. Nếu trong vòng một tháng ai không ra đầu thú thì sẽ đánh bắt trị tội, tịch thu gia sản của chúng. Trong vòng mười ngày quả nhiên toàn bộ bọn trộm cướp đều đến tự thú. Hàn Bao điểm diện

theo danh sách không sai một tên nào. Ông ân xá cho họ, khiến họ cải tà quy chính. Chiêu này thật là linh nghiệm, từ đây bọn trộm cướp không dám làm điều ác nữa.

Dù người cực kỳ ác, cực kỳ xấu thì trong chốn sâu thẳm của nội tâm cũng còn một chút lòng tự tôn và lòng thể diện. Bọn họ làm điều ác bởi vì đã phạm điều cấm kị, bị mọi người khinh bỉ cho nên chỉ còn có cách lún sâu vào tội lỗi, lòng tự tôn và thể diện bị gác sang một bên. Bởi vì người khác đã không tôn trọng bọn chúng, chửi bới, trách mắng bọn chúng. Nhưng khi giao cho họ công việc giám sát những kẻ làm điều ác, khen thưởng họ, khêu gợi lòng tự tôn và thể diện của họ thì không những họ gánh vác trách nhiệm mà quan trọng hơn nữa, họ bắt đầu chịu trách nhiệm về hành vi của mình như một người bình thường.

Kế 6 Kế lán tụng

Làm thế nào để tán tụng người khác đúng lúc cho người ta đội mũ cánh chuồn mà bị mọi người xỉ vả là vì ba nguyên nhân. Một là làm thiếc mũ cánh chuồn không có gì khó, mỗi ngày có thể làm hàng vạn chiết. Hai là mọi người đều thích rủ nhau đi xem như hội. Hai là những bọn lưu manh đê tiện thì ở đâu cũng có.

Kỳ thực tán dương người ta có nhiều cấp. Cấp thượng đẳng thì gọi là tán tụng, tán dương, xưng tụng. Cấp hạ đẳng thì gọi là tán tụng, lấy lòng, a dua, bợ đỡ.

Tán tụng thượng đẳng có mấy điều qui phạm chủ

- Bất luận thật hay giả đều phải khiến cho người ta tin.
- Không để lại dấu vết, không biến sắc để khiến cho người ta không nhận ra.
- Khẩu khí nhẹ nhàng thích hợp với người, từ xa cúi đầu gập lưng.
-Lời lẽ có ý mới chứ không phải những câu sáo rỗng quen thuộc.
-Mức độ thích đáng.

Từ đó ta có thể thấy đội mũ cánh chuồn xem ra trông chừng dễ, kỳ thực rất khó. Các việc nói trên chỉ đôi điều mà thôi, chỗ ảo diệu tại tâm chứ không điều nào giống điều nào, phải thoát khỏi những lề lối dung tục khiến người ta phán mà cũng không quá cao siêu, cho nên phải cẩn thật nếu không rất dễ biến thành trò cười.

1 . Cho đội mũ cánh chuồn bằng cách dùng lời nói hoang đường mỹ lệ .

Tán tụng người khác không phải là việc dễ dàng, cái gọi là vỗ mông ngựa, a dua, xu nịnh đều là sản phẩm của thủ thuật tán tụng kém cỏi bởi vì không phù hợp với tiêu chuẩn tán tụng.

Mũ cánh chuồn dù rằng tốt nhưng cũng cần phải có quy cách, kích thước mới được. Lạm dụng làm mũ cánh chuồn quá nặng là không sáng suốt. Tán tụng đem đến lòng vinh dự, lòng vinh dự sinh ra cảm giác thỏa mãn. Nhưng nếu người ta phát hiện anh nói quá sự thực, do đó cảm thấy anh cho người ta ngu. Thà rằng không tán tụng còn hơn là khuếch đại vô lối. Lạm dụng những mỹ từ thì sẽ hủy hoại thanh danh của anh. Dưới con mắt giao tế truyền thống hay là dưới
con mắt giao tế hiện đại, a dua manh bợ đều là một hành vi bỉ ổi. Chính nhân quân tử vứt bỏ nó, lũ tiểu nhân cũng không thể dùng nó một cách trắng trợn, dù rằng những khi bị người ta gọi là chuyên gia vỗ mông ngựa thì cũng cảm thấy loại hành vi đó khó chấp nhận. Khổng Phu Tử nói: “ Xảo ngôn nịnh sách tiên hỉ nhân” (lời nói xảo trá nịnh bợ tổn hại điều nhân). Mao Trạch Đông lúc sinh thời cũng đã nhiều lần phê phán tác phong dung tục, nịnh bợ, ton hót đủ thấy a dua nịnh bợ là kẻ vô nhân vô nghĩa, người đời không thể chấp nhận được.

Trong thực tế giao tiếp hiện nay, đa số những người ton hót người khác đều có tâm lí đầu cơ nhất định. Bọn họ không đủ tự tôn mà có thừa tự ti, không thể dùng ngôn ngữ đàng hoàng để được lòng đối phương, biểu lộ năng lực cửa mình đạt đến mục tiêu của mình cho nên phải dùng phương pháp nịnh bợ.

Làm mũ cánh chuồn như thế nào?

* Lời nói tán tụng phải chân thành đắc ý, phải nói trúng sở trường của đối phương.

Nói chung con người thích được ca tụng. Mặc dù biết rõ đối phương đang tán tụng nhưng trong lòng cũng không phải không có chút vui

thích, đó là nhược điểm của nhân tính. Nói một cách khác, một người được người ta tâng bốc quyết không thể cảm thấy chán ghét trừ khi đối phương hót quá cỡ.

Tán tụng người khác thì điều kiện đầu tiên là phải có một chút tâm ý chân thật và thái độ đúng đắn. Ngôn ngữ phản ánh tâm lí cá nhân cho nên thái độ nói năng khinh suất dễ bị đối phương lật tẩy sinh ra cảm giác không thích.

* Tán tụng sau lưng hiệu qủa càng lớn

Một vị phó quan của Rossi tên là Button có một cánh kiến giải suất sắc và có ích về tán tụng: Tán tụng ưu điểm sau lưng người khác có hiệu quả hơn là tán tụng trước mặt họ. Đó là một kỹ xảo cao cấp. Tán tụng sau lưng người ta là phương pháp khiến cho người ta phấn khởi nhất và cũng là phương pháp có hiệu quả nhất trong các loại phương pháp tán tụng. Nếu như có người nói với ta rằng sau lưng ta có người nào đó nói tốt ta, vậy ta có phấn khởi không? Những lời tán tụng đó nếu nói trước mặt tá có khi khiến ta nghĩ là giả tạo, ngờ rằng không phải thành tâm. Thế tại sao nghe lời tán tụng gián tiếp thì lại phấn khởi? Bởi vì đó là lời tán tụng thật.

Thủ tướng bàn tay máu của nước Đức Bitmark muốn lôi kéo một thuộc hạ chống đối ông ta bèn tiến hành tán tụng người đó với người khác. Ông biết rằng những người này nghe xong nhất định sẽ truyền những lời nói của ông cho kẻ thuộc hạ đó.

* Không nên như một trọc phú vung tiền ban phát mũ cách chuồn khắp nơi.

Đối với người chưa hiểu rõ thì không nên nói nhiều. Hãy chờ đến khi anh hiểu được họ thích tán tụng vấn đề gì rồi mới bắt chuyện. Điều quan trọng nhất là không nên tùy tiện tâng bốc người ta, có người không ăn món nay. Mũ cánh chuồn là những lời nói thổi phồng mà mỹ lệ, đầu

tiên phải khiến cho đối phương vui lòng tin tưởng và tiếp thu, không thêm đem thằng ngốc nói thành thiên tài. Thứ đến là lời nói phải tao nhã trau chuốt, không thể tục tĩu, hạ thấp ông này bà nọ khiến cho đối phương không chịu nổi. Ngoài ra còn không được nói quá lộ liễu tràn lan, không chút nào tỏ ra không suy nghĩ .Kẻ cắp thấy con chó chạy ngang bèn liên tục ném những mẩu bánh cho nó, con chó bảo kẻ cắp: "Thằng cha này, cút ngay! Hảo tâm của mày khiến ta sợ hãi".

Kẻ cắp đã trổ hết tài tâng bốc mà không lừa được con chó!

2. Không thể trắng trợn mua lòng người ta

Khi nhà Thanh khắc in 24 bộ sử, Càn Long rất trọng thị công việc này, thường thường thân hành hiệu đính. Mỗi khi phát hiện một chỗ sai sót thì cảm thấy đã làm một việc to lớn, trong lòng rất khoái.

Hòa Thân và các đại thần khác tâng bốc tâm lý nay của Càn Long. Trong khi sao chép bản thảo dâng lên Càn Long bèn cố tình sao chép sai vài chữ ở những chỗ dễ phát hiện để cho Càn Long hiệu đính. Đó là một biện pháp kỳ diệu. Làm như thế là để cho Càn Long thể hiện là người học vấn uyên thâm. Đó là một cách tán tụng Càn Long học vấn uyên thâm rất có kết quả. Bản thảo hoàng đế đã hiệu đính thì người khoe không được phép chữa nữa nhưng có những chỗ Càn Long không chữa đến, cho nên những chỗ sai đó truyền lại đời sau, vì vậy ngày nay trong điện bản có những chỗ sai, phần lớn hình thành như thế đó.

Hòa Thân khổ luyện tâm kế, giỏi nắm bắt tâm lý của Càn Long, luôn luôn tìm được những phương thức thích hợp làm cho Càn Long vui lòng mát dạ. Hòa Thân còn quan sát, nghiên cứu sâu tính tình, sở thích, thói quen sinh hoạt của Càn Long, nhất là ông ta nắm vững trong lòng bàn tay tính khí và tình cảm yêu ghét của Càn Long. Hễ Càn Long muốn gì, chưa nói ra thì Hòa Thân đã nghĩ đến. Một số việc Càn Long chưa

nghĩ đến mà Hòa Thân đã sắp đặt xong, cho nên được Càn Long vô cùng sung ái.

Hòa Thân vỗ mông ngựa cao siêu ở hai điểm. Một là tri kỷ tri bỉ, hễ vỗ là trúng. Hai là để cho đối phương bất tri bất giác, toàn thân sướng hả hê, bởi vì Hòa Thân hành động không ồn ào, lộ hình tích.

Nếu như là một người có học thức, có địa vị,có cơ trí đến một trình độ nhất định thì lời tán tụng hào hoa phong nhã không thể nói là vỗ mông ngựa nữa mà phải gọi là khiêm tốn nhã nhặn. Tiền Chung Thư là một nhân tài như vậy.

Một lần vào mùa đông, Tiền Chung Thư thăm nước Nhật để diễn giảng về "Thi khả dĩ oán". Tại cuộc hội đàm với các giáo sư khoa Ngữ văn trường Đại học Tảo Đạo Điền, mở đầu ông nói: Đến Nhật Bản thuyết giảng là một việc bạo gan, dù rằng một học giả Trung Quốc nói về văn học Trung Quốc đi nữa thì nếu không có gan đầy người, ắt cũng phải có gan to bằng chiếc đấu. Lý do rất đơn giản: Nhật Bản nghiên cứu xuất sắc văn học Trung Quốc là điều thế giới đều công nhận. Những học giả Trung Quốc tinh thông tiếng Nhật cũng đều bái phục và tiếp thu những thành quả nghiên cứu của Nhật Bản. Muốn trình bày đôi điều mới mẻ để thỉnh giáo các vị thật
không dễ. Tôi là người mù chữ tiếng Nhật, đối diện với kho tàng đồ sộ về Hán Học và Trung Quốc học của quí quốc vừa chừng có chìa khóa để mở, vừa không có công cụ để khai phá mà chỉ là một người tay trắng, nhìn tủ bảo hiểm chỉ còn cách trố mắt ngẩn ngơ. Nhưng mù quáng vô tri thường lại là nguồn dũng khí. Người ý có một câu chuyện trào phúng: "Anh ta phát minh ra chiếc ô"

Nghe nói có một anh chàng óc đất, chốn non cùng núi tận một hôm đi ra đường gặp mưa, vừa may anh ta cầm trong tay một chiếc gậy và một mảnh vải. Cái khó ló cái khôn, anh ta bèn để mảnh vải lên đầu gậy

che thân mình, tự nhiên đi về đến nhà mà không đến nỗi ướt như chuột lột. Anh ta tự hào khôn xiết, cho rằng đã có cống hiến cho nhân loại và cần phải tuyên bố cho thế giới biết. Anh ta nghe đồn trong thành phố có Cục phát minh sáng chế, bèn vội vàng mang cả gậy lẫn vải vào thành phố, đến Cục phát minh sáng chế trình bày và biểu diễn phát minh mới của anh ta. Các nhân viên trong Cục nghe anh ta trình bày rõ mục đích chuyến viếng thăm của anh ta thì lăn ra cười, đem một chiếc ô ra cho anh ta xem tỉ mỉ. Hôm nay tôi phảng phất giống anh nông dân hủ lậu kiến thức nông cạn nọ đến Cục phát minh sáng chế mà chưa từng thấy chiếc ô. Chẳng qua trong lúc không tìm được mái hiên để trú mưa giương tấm vải lên cũng là một biện pháp ứng phó lúc nguy cấp.

Lời nói đầu này của Tiền Chung Thư kỳ thực có hai ý nghĩa. Trước tiên nói rằng người Trung Quốc không dám xem thường trình độ nghiên cứu Hán học của Nhật Bản. Dù học giả Trung Quốc diễn giảng văn học Trung Quốc tại Nhật Bản thì cũng phải đánh giá đúng mức trình độ Hán học của người nghe. Tiếp theo nói bản then mình không biết tiếng Nhật, ngoài dũng khí ra không có điểm mạnh nào khác. Rõ ràng tự trào là phương pháp tán dương người khác tốt nhất.

3. Tán tụng phải chính xác, mới mẻ

Đối với người mới gặp lần đầu thì cách tán tụng nào hữu hiệu nhất? Theo tôi, tốt nhất nên tránh không tán tụng nhân phẩm và tính cách của đối tượng mà nên ca tụng thành tích, hành vi đã có hay vật sở hữu cụ thể có thể thấy được của đối phương. Nếu như ca tụng đối phương "Anh thật là một người tốt", dù là nói một cánh thành thật đi nữa thì vẫn dễ khiến cho đối phương nghi vấn và đề phòng "Mới gặp lần đầu làm sao anh đã biết ta là người tốt.

Nếu như ca tụng thành tích hay hành vi đã qua thì tình hình lại khác. Ca tụng những việc đã có, không quan hệ gì giao tiếp ít hay nhiều,

đối phương tương đối dễ tiếp thu. Không trực tiếp tán tụng đối phương mà ca tụng sự việc có quan hệ với đối phương, cách tán tụng gián tiếp này tương đối có hiệu quả với những người sơ kiến. Nếu đối phương là phụ nữ thì trang phục, trang sức là đối tượng ca tụng gián tiếp tốt nhất.

Tôi quan hệ rất tốt với nhiều gia đình bạn hữu, trong số đó có một gia đình tình thân thiết đối với vợ còn hơn cả đối với chồng tuy rằng chính chồng mới là bạn tôi. Vốn là một hôm dự tiệc, chồng chị giới thiệu chị với tôi, tôi thuận miệng nói với chị một câu để khỏi bỡ ngỡ "Khuyên tai của chị rất đặc biệt, hiếm thấy". Tôi nói câu này hoàn toàn vô tình vì cơ bản tôi không hiểu biết đồ trang sức phụ nữ. Bất ngờ ngoài ý nghĩ của tôi, khuyên tai này quả đặc biệt, chỉ có thể mua ở cửa hàng Thánh Mẫu tại Pa ri, đó là vật yêu quí nhất của chị. Thuận miệng nói ra câu nói đó khiến cho chị nghĩ đến những kỷ niệm xa xôi về khuyên tai này, từ đó chúng tôi thành bằng hữu tốt.

Muốn ca tụng người ta đúng mức thật không phải chuyện dễ. Nếu anh tán không đắc có thể bị đối phương bài xích. Để làm cho đối phương phải nói tiếng nói trong lòng thì phải sớm phát hiện những điểm mà đối phương tự hào, yêu thích muốn người khác ca tụng, rồi sau đó dốc sức tán tụng những điểm đó, tức là phải ca tụng điều mà đối phương tự hào. Khi chưa phát hiện được đối phương tự hào vấn đề gì, tốt nhất không nên tán tụng loạn xạ để tránh mất mặt. Ví dụ như một thiếu nữ khổ tâm vì gầy mà lại tán cô ta mảnh dẻ thon thả thì làm sao cô ta thích được?

Tôi có một người bạn biên tập viên tướng mạo giống như diễn viên nổi tiếng nọ. Mỗi khi cùng tôi đến phạn điếm thì các cô phục vụ lần đầu tiên gặp anh ta đều kêu lên: "ôi! anh giống ngôi sao điện ảnh Kim Tinh quá!" Đúng là không những dung mạo mà khí nhất của anh đều rất giống diễn viên Kim Tinh. Nói chung ca tụng ai giống siêu sao màn bạc đều

khiến người ta thích thú nhưng phản ứng của người bạn tôi lại khác. Khi nghe các cô phục vụ tán tụng như thế, anh sa sầm mặt xuống.

Các cô gái thật lòng tán tụng nhưng anh không thèm đếm xỉa khiến cho các cô vô cùng kinh ngạc. Tuy nhiên, người bạn tôi phản ứng như thế cũng không phải không có lý do, bởi vì các cô gái tán tụng không đắc. Bạn tôi nhận thức rằng anh thường để cho người khác ấn tượng trầm mặc lạnh lùng, mà vị siêu sao nọ hay đóng nhân vật lãnh đạm vô tình. Cho nên nói anh ta giống với diễn viên nọ thì vô tình tán tụng lại trở thành chỉ trích khuyết điểm của anh ta.

Ngoài ra thông tin do người thứ ba cung cấp có khi cũng có tác dụng tốt trong lần sơ kiến với đối tượng. Nhưng nếu anh đem những thông tin,những tiếng đồn đó trực tiếp kể cho đối phương e có khi lại bị khinh miệt. Bởi vì tiếng đồn khắp hang cùng ngõ hẻm đề cao thanh danh của đối phương thì đối phương đã nghe chán tai rồi, nếu như anh lặp lại có thể trên mặt đối phương xuất hiện một nụ cười mỉm mà trong lòng hết sức chán ngán,thậm chí có thể nói: "Kìa! lại thế nữa!Cũ rích!” và xếp anh vào hạng người dung tục.

Những tiếng đồn về đối phương có thể rất mới đối với anh đi nữa cũng nên gạt bỏ lối tán tụng cũ mà ca tụng những điểm nào người khác ít biết đến. Trong cuốn Những bài giảng về thiếu giáo dục đạo đức của Tam Đảo Do Kỷ Phu có chuyện một vị tướng quân rất cao hứng khi có người tán thưởng bộ râu đẹp của ông nhưng lại không quan tâm đến những lời tán tụng về chiến công của ông. Tâm lý này ai cũng có. Đại để đã có công ít người tán dương tài năng quân sự của tướng quân nhưng là một quân nhân thì dù tán tụng chiến tích như thế nào thì cũng chỉ là một trong những khúc tụng ca không còn khiến cho ông ta có cảm giác người hùng nữa. Ngược lại nếu anh tán tụng những điểm khác thì giống như tăng thêm một điệu mới trong tán ca về ông lại khiến cho ông hết sức vui vẻ.

4. Miệng ngọt chưa chắc lòng cay

Những người thuyên bơm thổi vỗ mông ngựa thường dùng những lời nói ngọt như đường, hoa hòe hoa sói khiến cho đối phương bất giác hoặc vui vẻ nghe lọt tai, lòng phơi phới như mùa xuân hoa nở hay phiêu diêu quên mình. Có khi một người làm một việc gì đó mà tự mình không biết là đúng hay là sai. Nếu như anh thừa cơ nói vài câu nói tốt thì người đó sẽ phiêu diêu tiên cảnh, có cảm giác tri ngộ, cho anh là "người hiểu lòng tôi", thậm chí bất giác than rằng "hiểu tôi trên đời này chỉ có một mình anh".

Cổ kim trong ngoài nước hiếm có người "vui mừng khi nghe khuyết điểm", trái lại đa số người không ai không vui mừng khi nghe tán dương. Người đầu tiên sáng tác ra "vui mừng khi nghe khuyết điểm" có lẽ chưa chắc đã thật lòng "vui mừng khi nghe khuyết điểm". Tâm lý xã hội tuy biết rõ người ta a dua nịnh bợ chứ không phải thật lòng, thậm chí có ý đồ khác nhưng vẫn muốn và vui lòng nghe những lời nói nịnh bợ đó một cách say sưa. Đó là cái gọi là "một cái nồi đang cần vá, một người biết vá nồ”. Đó đại khái có thể là nguyên nhân trong lòng căm ghét sâu sắc những lời nói nịnh bợ nhưng vẫn rửa tai nghe lấy.

Chiếu theo tâm lý này mà các cô chiêu đãi viên tửu quán, vũ trường dẻo miệng gọi khách hàng nào là “ông chủ” nào là "giám đốc” đã khiến cho bao chàng trai mát lòng mát dạ. Lời xưng hô của các cô gái này tuy chỉ là một cách tán tụng mang tính chất nghề nghiệp, nhưng người được tâng bốc như phiêu diêu tiên cảnh, tựa hồ mình là ông chủ, giám đốc thật vậy.

Một anh chàng làm công ăn lương bỗng chốc thành ông chủ, trong lòng vui sướng không thể nào nói được dù rằng chỉ sung sướng trong chốc lát. Lâu nay chúng ta thường quen đánh giá con người: người thích tán tụng là người giả dối, người thích moi móc khuyết điểm là người chân

thành. Hạng người sau là đáng quí cho nên mới có câu "vui mừng khi nghe khuyết điểm","tấn công khuyết điểm là yêu thương”... Chúng ta xiết bao sợ hãi bị chịu thiệt thòi, bị mắc lừa cho nên thần kinh rất căng thẳng, nghe lời tán tụng bèn nghi ngờ đến tận xương cốt; đồng thời lưu tâm bản thân mình chớ tán dương người khác một cách dễ dàng để khỏi mang tiếng là kẻ "miệng mật”.

Lời tán dương nói không là có thiện ý, dù rằng có khi quá lạm thì vẫn là ý tốt chứ không phải lời nói độc ác giết người. Tán tụng thường mang đến hiệu quả tốt. Một cành cây cong nhỏ, anh nói là đẹp thì không vì thế mà cành cây lại cố phát triển ngày càng cong trái lại nó lại cố gắng thăng ra. Một cậu bé què, anh khen là đẹp trai
cũng không vì vậy mà chú bé mê mẩn cố làm cho ngày càng què mà trái lại lại cố gắng luyện tập khắc phục khuyết tật của mình. Nếu anh nói đúng thực tế. chú bé này què thì cũng không vì vậy nó què. Trẻ con rất thông minh, không tin bạn cứ thử xem. Trẻ con như thế, người lớn cũng như thế, diễn viên thường biểu diễn thoải mái, tôi hỏi đạo diễn xem ông có bí quyết gì. Đạo diễn trả lời: "Mỗi khi quay xong một cảnh tôi đều nói "Tốt!" dù rằng tốt hay không tốt, rồi sau đó mới chỉ dẫn cụ thêm. Nhiều huấn luyện viên khác cũng đồng ý như thế. Có một câu tục ngữ khác: "Một câu nói tốt khiến cho mùa đông giá
lạnh trở thành ấm áp, một câu nói không tốt khiến cho tháng 6 mùa hè mà lại rét căm căm". Đây không phải là bài bác trung ngôn nghịch nhĩ mà nói về tán tụng. Anh tán dương một người như nói: “Y phục anh đẹp quá!" Nếu đối tượng là một thầy giáo tất hôm nay học sinh được thầy giáo mỉm cười thân thiết; Nếu đối tượng là bác sĩ thì hôm nay bệnh nhân của ông tất được ân cần hơn.

5. Chìa khóa nào ổ khóa nấy

Có thể anh không lưu ý, trong cuộc sống tán dương không những là thuốc nhuận tràng mà còn là thuốc giải độc, có bao nhiêu trắc trở có thể dùng nó hóa giải, đương nhiên cũng cần phải chú ý "vào núi nào hát bài hát nấy", mở khóa nào dùng thìa khóa nấy.

*Bạn trai đeo bám. Điều này khiến cho nhiều thiếu nữ phiền não. Trong xã hội hiện nay nam nữ thanh mền cùng sinh hoạt, cùng công tác. Nữ giới tiếp xúc với nam giới ngày càng nhiều tự nhiên khiến cho một số nam giới tâm động tình sinh. Làm thế nào để xóa bỏ tâm lý đó của nam giới mà lại không làm ảnh hưởng quan hệ hai bên, đó là một vấn đề nan giải đối với các thiếu nữ. Chúng ta có thể hùng biện pháp tán dương đối phương, phong cho anh ta một chủ danh rất kêu khiến cho anh ta vì chức danh cao lớn đó mà không làm xằng bậy. Tục ngữ có câu, “lòng yêu cái đẹp ai cũng có". Cô trẻ tuổi xinh đẹp như thế người ta muốn thân cận, không thể mắng tất cả đều là đồ hết sắc. Nên đội cho anh ta một chiếc mũ cánh chuồn buộc anh ta phải thủ tiêu tà mềm. Có một thiếu nữ diện mạo xuất chúng phụ trách kế hoạch tiêu thụ sản phẩm của một công ty nọ, sau khi thương thảo với giám đốc một công ty khác thì vị giám đốc này nhẹ nhàng mời cô: "Tiểu thư, mời cô chiều nay dùng cơm với tôi có được không?”. Đúng hẹn cô ta đến dự bữa cơm, chàng giám đốc rất mừng rỡ và vô cùng sung sướng. Hai người vừa ăn vừa nói chuyện. Cô gái ra sức chuốc rượu giám đốc thao thao bất tuyệt giới thiệu kế hoạch phát triển của công ty cô ta và luôn mồm tán dương vị giám đốc này là một người có tu dưỡng, có khí chất, có tín nghĩa được mọi
người tôn kính, chính là một nhà doanh nghiệp hiện đại. Ông giám đốc rất đắc ý bèn khiêm tốn nói: "Cô quá khen rồi". Cuối cùng hai người cùng nhau khiêu vũ rồi ra về. Khi từ biệt ông giám đốc nắm tay cô ta nó” một cách trịnh trọng "Cô là một cô gái biết tự trọng! Trong lòng tôi vĩnh viễn ghi nhớ hình rỉnh tốt đẹp của cô".

*Tụ mình giải vây. Sau khi đã nói sai một lời anh khéo léo tán tụng đối phương để tự giải vây, tự cứu mình. Bất kỳ ai cũng phản cảm đối với lời nói ác độc nhưng tuyệt đối không ai cự tuyệt lời tán tụng. Tán dương thích đáng làm ấm lòng đối phương mà lại có thể hóa giải câu nói sai của mình.

Một tiểu thư nọ cao gầy dong dỏng vừa mới mua một chiếc áo chiết có, vui vẻ bảo các bạn gái bình phẩm. Một cô bạn gái thấy cô ta mặc chiếc áo mới này càng giống chiếc ma-nơ-canh bèn buột miệng nói rằng: "Chiếc áo này không thích hợp với chị". Lập tức đối phương sa sầm mặt. Cô bạn thấy thế tự trách mình vụng về bèn cười hi hi nói: "Thân hình mảnh dẻ thon thả như chị nếu mặc chiếc áo rộng một chút dài đến gối thì lại có vẻ phong độ hơn nhiều. Còn những người lùn mà lại mập thì không thể có phong thái này được. " Cô ta nghe xong bèn chuyển giận làm vui.

Lời nói của cô bạn đã khéo léo ám chỉ chiếc áo này không hợp với thân hình cô ta, lại thành khẩn chỉ ra tiêu chuẩn chọn áo thích hợp cho cô ta. Đồng thời lại dùng các mỹ từ thân thể thon thả để miêu tả đặc điểm thân thể của bạn so sánh với người lùn béo,vuốt ve lòng tự trọng của đối phương. Một câu nói tựa hồ tán tụng nhưng thực tế đã ẩn chứa huyền cơ vô tận cho nên vừa uyển chuyển, vừa hàm súc, nhờ vậy đã tự giải vây cho mình một cách khéo léo.

* Chặn đứng tranh cãi . Trong cuộc sống giữa người với người khó lòng không phát sinh tranh cãi, kể cả vợ chồng cũng vậy cho nên một khi xảy ra tranh cãi dù mình có lý cũng không nên trách móc quá đáng. Lúc đó phương thức tốt nhất là dùng ngôn ngữ hài hước hòa hoãn dập tắt lửa giận của đối phương đạt đến hiệu quả giải thích hiểu lầm.

Có một bà vợ lòng nặng hư vinh cùng chồng thương lượng về việc đi dự hôn lễ cho một người bạn. Vợ nhất quyết yêu cầu chồng phải mua một chiếc mũ hoa đắt tiền. Vào lúc gia đình đang gặp khó khăn về kinh tế,

người chồng tự nhiên không đồng ý chi món tiền lớn này. Trong khi tranh cãi vợ nói dối rằng: "Chồng cô Hỷ, cô Kim rất rộng rãi đã mua cho vợ chiếc mũ hoa nào , đâu có phải giống như anh bủn xỉn." Người chồng không muốn tranh luận bèn tán tụng rằng: "Nhưng mà hai cô ấy làm sao đẹp bằng em? Anh dám đoán chắc nếu họ đe như thế thì không mua mũ hoa để trang sức có phải không? Người vợ nghe lời tán tụng hài hước này thì chuyển giận thành cười, kết thúc cuộc tranh cãi này một cách vui vẻ.

* Ứng đối với người cao ngạo. Người cao ngạo rất coi trọng hình tượng của mình, cảm thấy hình tượng của mình tốt đẹp nhất. Giao tiếp với họ có thể sử dụng phương thức đánh vào sở thích của họ, tán dương đúng mức thành tích, học vấn, tài năng của họ, thỏa mãn lòng tự trọng, lòng hiếu danh của họ. Như vậy có thể rút ngắn cự ly về tâm lý có tác dụng tiếp cận họ dễ dàng hơn.

Ví dụ có một vị trưởng phòng tính tình cao ngạo, nói chung người lạ rất khó tiếp cận. Bộ mặt lạnh như tiền của anh ta thường khiến cho người khác nhìn thấy đã chùn bước. Có một vị khách từ xa đến công tác nghe nói tính khí của anh ta thì khi vừa gặp mặt bèn mỉm cười vất điếu thuốc lá nói: " Ông trưởng phòng, khi tôi vừa vào cửa thì đã có người bảo tôi trưởng phòng là một người sảng khoái, làm việc cẩn thận, giàu lòng đồng tình với kẻ khác, đặc biệt quan tâm khách phương xa. Tôi nghe thê' bèn rất lấy làm vui mừng. Tôi thích làm việc với những người lãnh đạo như thế, thích thú lắm. " Trên mặt trưởng phòng lập tức xuất hiện một nụ cười, sau đó cùng nhau bàn bạc công việc quả nhiên rất có hiệu quả.

Thành công của vị khách này chủ yếu nhờ ở mấy câu tán tụng mở đầu. Đối phương khó lòng bộc lộ lạnh nhạt với người đã tán dương mình, tôn kính mình, tự nhiên phải bảo vệ hình tượng của mình mà tỏ ra thân thiện hài hòa.

Khi sử dụng phương thức tán tụng cần phải chú ý hai điều. Một là phải thực sự cầu thị. Nội dung tán tụng không phải là bịa đặt mà đính thực có sự việc đó mới làm cho đối phương hứng thú. Nếu như bơm thổi vỗ mông ngựa thì người cao ngạo tỉnh táo sẽ xem anh là kẻ tiểu nhân nên càng khinh bỉ. Hai là tán dương vừa đủ thì dùng lại. Tán dương chẳng qua chỉ là thủ đoạn để khiến cho người cao ngạo thay đổi thái độ chỉ]à lần đầu của giao dịch. Nếu cứ sa đà tán tụng mà không kịp thời vào đề việc chính thì không có ý nghĩa gì.

* Chỉ chích khéo léo. Một quầy thời trang của một công ty nọ có một thời gian bị khách hàng viết thư chỉ trích thái độ không đẹp của cô bán hàng. Phương thức giải quyết của chủ nhiệm quầy không giống với người khác mà hiệu quả cực kỳ lớn. Ông không chỉ trích các cô bán hàng mà lại ra sức tán dương họ. Đối với những cô bị khách hàng chỉ trên trách cứ thì ông nói: "Có khách hàng ca tụng các cô phục vụ thân thiện hy vọng từ nay về sau hãy tiếp tục lỗ lực. Có khách hàng nói các cô rất lễ phép. " Từ đó thái độ của các cô bán hàng hoàn toàn thay đổi, vui vẻ nghênh tiếp khách hàng, nghiệp vụ ngày càng tăng tiến.

Đó là một phương pháp giáo dục khéo léo, nắm bắt được tâm lý nữ giới. Nói chung khi nữ giới bị người ta chỉ trích: “Cô phải bỏ ngay khuyết điểm này" thì họ lại thường cảm thấy toàn bộ nhân cách của họ bị phủ định nên dễ phản kháng hoặc khóc lóc. Nhưng nếu khen một chút thì họ hớn hở trở thành phi thường tích cực. Nếu muốn uốn nắn khuyết điểm của nữ giới không nên trực tiếp vạch khuyết điểm mà phải tán dương ưu điểm của họ đó là một điều vô cùng quan trọng. Làm như thế họ càng phát huy ưu điểm, đồng thời sửa chữa khuyết điểm.

Tóm lại tán tụng là một chiếc chìa khóa vạn năng kinh nghiệm vô cùng,ứng dụng nhiều vô cùng.

6. Mũ cánh chuồn của nam của nữ khác nhau

Trong khi trình bày những kinh nghiệm của mình, một cô bán vé xe rất chú trọng phân biệt khách là nam hay nữ, nghe kỹ cánh làm này không phải ngẫu nhiên. Cô kể mấy ví dụ sau đây.

Một lần,một khách đi xe dẫn theo một cậu bé, tôi nói: “con của anh đã lớn rồi nên mua vé". Ông khách không chịu nói: "Cháu còn chưa đi học mà, sao lại phải mua vé? Tôi nói với ông một cách hài hước: "Con anh chưa đi học mà đã cao như thế này, khỏe mạnh quá nhỉ, anh có thích không? Nghe nói xong, khách vui vẻ mua một vé nữa.

Lại có một lần, sau khi tôi tuyên truyền về thái độ nhường chỗ trên xe, một nữ đồng chí bèn đứng dậy nhường chỗ cho một ông có con mọn. Ông nọ ngồi xuống, dỗ cháu đang khóc sụt sịt, không có một lời cảm ơn. Người phụ nữ vừa nhường chỗ trên nét mặt thoáng
không vui, liếc xéo ông ta. Thấy vậy, tôi liền bảo cậu bé: “ Cháu bé này, cháu mau cảm ơn dì này đi, xe rất đông người, dì này đã mệt mỏi lắm mà còn nhường chỗ cho cháu đấy. Mau cảm ơn dì đi!". Người đàn ông đang ôm cháu bé bỗng giật mình, tựa hồ hiểu ra, vội vàng nói với nữ đồng chí đó: "Cảm ơn chị, thật không phải quá, cháu nó khóc, tôi bận lên, thật cảm ơn chị quá!" Nữ đồng chí đó mỉm cười nói: "Không cần khách khí” .

Khách đi xe bất kỳ nam hay nữ mà có mang con mọn theo đều có phản ứng như thế cả, đó là tâm lý chung, không cần phân biệt giới tính. Nhưng người nhường chỗ thì cần phân biệt giới tính: nói chung nữ không bao giờ quên cảm ơn, nam thì không giận khi đối phương không cảm ơn.

Nói riêng về quan hệ của lòng hư vinh với mũ cánh chuồn thì nam nữ cũng khác nhau. Nam giới thích thể diện hư vinh thường biểu hiện bằng công danh, thể hiện năng lực, triển khai cá tính để tạo dựng hình tượng người tài cán. Còn nữ giới thì truy cầu dung mạo, y phục và nam vệ sĩ đẹp trai như hoàng tử. Nam giới không giấu diếm lòng chính thể diện và hư vinh có khi rất lộ liễu. Nữ giới thì che giấu thẹn thùng, xấu hổ

như kiểu "ôm đàn tì bà che nửa mặt". Nữ giới đối với thể diện và hư vinh còn đôi phần kém ham thích, còn nam giới thì toàn tâm toàn ý đuổi theo thể diện tựa hồ anh ta sống chỉ vì thể diện. Vì thể diện nam giới có thể đánh nhau, thậm chí giết nhau. Nữ giới vì thể diện thì kêu khóc ầm ĩ hay chửi mắng. Đúng rồi, cần phải nói với anh điều này, nhất định không được tổn thương, phá hoại thể diện của nam giới. Nếu không mọi sự đều tiêu tan, tình hữu nghị sẽ chấm dứt, tình yêu sẽ cáo chung, buôn bán không thành, thăng quan vô vọng, chức danh thành bọt xà phòng. Cho nên tán tụng người khác giới cần quan tâm kỹ xảo nếu không thì một sai sót nhỏ do bất cẩn có thể dẫn đến hiểu lầm lớn. Nếu gặp nhau lần đầu, anh tán tụng có thể bị đối phương hiểu là nịnh bợ lộ liễu hay để lại ấn tượng dung tục hèn hạ thì không thể nào truyền đạt được ý kiến chính của anh cho đối phương.

Tôi cho rằng lần đầu tiên hội kiến với người khác giới, sử dụng những lời tán tụng mơ hồ là một loại biện pháp tốt bởi vì những từ ngữ mơ hồ thường được người ta hiểu theo khía cạnh tốt đẹp. Đối với nữ giới cần chú ý mấy điểm sau đây:

* Khi phải làm thêm giờ, nếu nói với nữ nhân viên: “ Cô có thể đi về" thì không những không được lòng họ mà còn bi con là xem thường họ.

Một vị trưởng phòng kinh doanh của công ty nọ mỗi khi gặp tôi đều kêu ca: "Đàn bà con gái thật khó hiểu, mắng thì khóc, khen thưởng một người thì đắc tội với các bà các cô khácc. Tình hình cứ như thế e tôi ốm mất!” Vừa mới đây khi anh nhẹ nhàng bảo hai cô nhân viên không cần ở lại làm thêm giờ nói: "Hai cô có thể đi về" không ngờ hai cô lớn tiếng hỏi: "Mọi người đều ở lại, tại sao chúng tôi phải ra về? Thì ra lòng tốt của anh lại bị xem là không thiện chí.

Nữ giới nào làm việc càng nghiêm túc thì càng căm ghét bị kỳ thị. Tình hình này không nên chỉ nói: "Các cô đi về đi”, Tốt nhất dùng lối an

ủi họ, nói: "Các cô cả ngày khó nhọc rồi hôm này có thể về sớm một chút. Nếu nhanh trí như thế thì đối phương sẽ cảm ơn lòng tốt của anh, vui vẻ ra về.

* Tuyệt không được khen một cô truởc mặt các cô khác

Có người nói: "Kẻ thù của đàn bà chính là đàn bà". Đối với nữ giới mà nói, mọi nữ giới khác đều là kẻ thù của mình.

Tại một trường trung học nữ nọ, một nam giáo viên thường đi đi lại lại trong lớp, nếu vô tình dừng lại thì cả lớp cho rằng thầy có tình ý với cô học trò bên cạnh. Có người cho là hoang đường nhưng thực tế có thầy giáo nam không chịu được nỗi khó chịu đó bèn từ chức.

Thầy giáo nam đứng bên cạnh ta thì chứng tỏ "thầy thích ta", đó là quan niệm lấy mình làm trung tâm của nữ giới. Trong quan hệ nam nữ, nữ giới không có thái độ phóng khoáng, tức không có cái gọi là thái độ trung lập. Ví dụ bạn tình dẫn nhau dạo phố, chàng nghểnh cổ nhìn theo một nàng xinh đẹp qua đường và nói: "ôi! một cô nàng cực kỳ xinh đẹp!" thì nàng bèn giận chàng.

*Nữ giới kêu ca chồng con, chớ cho rằng phụ họa vào thì được ưa thích.

Khi nói chuyện với người khác, nữ giới thường hay nói đến con mình, gia đình mình, thường là kêu ca. Ví dụ: "thằng cu nhà tôi nghịch lắm không thể không lo". Nếu như anh phụ họa một cách dè dặt: "Đúng vậy, cậu nay đúng là như thế". Đối phương nhất định phát cáu, lý lẽ rất dễ hiểu. Nữ giới kêu ca, nếu xét kỹ sẽ thấy hàm ý
như sau: "Con tôi thích nghịch, nếu như uốn nắn một chút thì mai sau sẽ có thành tích lớn bất kỳ trong lĩnh vực nào !, thậm chí có ý khoe Khoang: "Con tôi thông minh lanh lợi, chỉ có ham chơi một chút mà thôi".

Còn nếu kêu ca chồng thì hoàn toàn để khoe khoang. "Mỗi tuần đều đi đánh gôn, cả ngày chủ nhật cũng không ở nhà .Đáng lẽ ra anh ấy phải

quan tâm con cái một chút. Nói một cách khác, vợ muốn khoe chồng: "Chồng tôi bận ngoại giao tiếp đãi khách khứa đánh gôn đó là hiện tượng thành dật sự nghiệp"' chỉ là không tiện khoe khoang lộ liễu nên mới dùng hình thức kêu ca này để diễn đạt. Không nên phụ họa loại kêu ca này, phải phủ định bằng cách nói những việc không có để cho người vợ này mở mắt ra, như thế mới là cơ trí.

Kế 7. Kế kích tướng

Làm sao khiến người ta làm điều người ta không muốn làm?

Thuật kích tướng chủ yếu thông qua các thủ đoạn kín đáo khiến đối phương lâm vào trạng thái kích động (phẫn nộ, hổ thẹn, bất phục, cao hứng) không khống chế được tình cảm rồi vô tình bị thao túng phải làm những việc mà anh muốn người ấy làm.

Nói cho cùng, con người là động vật có tình cảm, cho nên trong giao tế phải trăm phương ngàn kế điều động sức mạnh của tình cảm để khích động tính tích cực người khác, động viên nhiệt tình và sức lực của người khác. Kích tướng chính là sách lược tốt nhất.

Nói chung, thuật kích tướng có mấy loại sau đây:

- Dùng mũ cánh chuồn đuổi vịt vào lồng.
- Cố ý đánh giá thấp để kích động tính hiếu thắng.
- Phùng má, trợn mắt, đập bàn, dí mũi khiến cho người ta nổi giận.
- Lạnh lùng băng giá hoặc ra vẻ không tin khiến người ta phải thổ lộ chân tình..

Khi hai bên mặt đối mặt thì một là xem ai nhẫn nại bền bĩ, bình tĩnh hơn; Hai là xem ai diễn xuất kín đáo, không kẽ hở hơn khiến đối phương không nắm được ý đồ hân thực.

1 . Để cho hai mươi người tranh một quả bóng

Thời Chiến Quốc, Yến Tử bác học đa tài, thông minh cơ trí, là nhà chính trị nổi tiếng của nước Tề, cống hiến rất nhiều cho sự hùng cường của nước Tề. Tề Cảnh Công đề bạt ông làm tướng quốc.

Đương thời nước Tề có ba đại lực sĩ: Công Tôn Tiệp, Điền Khai Cương, Cổ Dã Tử được người đời gọi là "Tề quốc tam kiệt!'. Họ dũng mãnh dị thường, được Tề Cảnh Công sủng ái. Khi gặp ba người này, Yến

Tử đều cung kính đi qua nhanh. Nhưng ba người này mỗi khi thấy Yến Tử đến cứ ngồi im không thèm đứng dậy, ỷ thế Tề Cảnh Công sủng ái không coi Yến Tử ra gì, muốn làm gì thì làm. Đương thời họ Điền ở nước Tề thế lực ngày càng lớn, liên hiệp với mấy đại quí tộc đánh bại họ Dịch và họ Cao đang nắm quyền, uy thế ngày càng cao, trực tiếp uy hiếp quyền lực của quốc quân. Điền Khai Cương thuộc họ Điền, Yến Tử lo rằng "tam kiệt" sẽ giúp họ Điền nguy hại quốc gia và muốn diệt bọn họ nhưng sợ quốc quân không nghe theo, hỏng việc, nên trong lòng âm thầm xác định chủ ý phải tìm kế tiêu diệt "tam kiệt!'.

Một hôm Lỗ Chiêu Công đến thăm nước Tề. Tề Cảnh Công thiết yến chiêu đãi. Thúc Tôn Bồi chấp lễ nước Lỗ, Yến Anh chấp lễ nước Tề. Quân thần bốn người ngồi trên, “tam kiệt” mang kiếm đủng dưới thềm, thái độ hết sức ngạo mạn. Khi hai quốc quân rượu đã ngà ngà say, Yến Anh nói: "Trong vườn ngự kim đào đã chín, xin hái vài quải mời hai vị quốc quân thưởng thức quả đầu mùa". Tề Cảnh Công truyền lệnh sai người đi hái. Yến Tử nói: "Kim đào quí hiếm, tôi phải thân hành đi hái”.

Một lúc sau Yến Tử dẫn quan coi vườn bưng một mâm ngọc, dâng lên 6 quả kim đào. Cảnh Công hỏi: "Chỉ ra mấy quả như thế' này sao Yến Tử nói: "Còn mấy quả nữa nhưng chưa chín, chỉ hái 6 quả này", nói xong cung kính dâng lên Tề Cảnh Công và Lỗ Chiêu Công mỗi người một quả kim đào. Lỗ Chiêu Công vừa ăn vừa khen kim đào mùi vị thơm ngon. Tề Cảnh Công nói: "Kim đào rất hiếm có, Thúc Tôn đại phu nổi tiếng thiên hạ hãy ăn một quả" Thúc Tôn từ chối nói: "Tôi làm sao bằng tướng quốc Yến Anh được. Quả đào này xin mời tướn.g quốc". Tề Cảnh Công nói: "Nếu như Thúc Tôn đại phu đã nhường cho tướng quốc vậy xin hai ông mỗi người ăn một quả vậy”. Hai vị đại thần cảm tạ Cảnh Công. Yến Tử nói:

“Trong mâm còn hai quả kim đào , xin quốc quân truyền lệnh các vị thuộc hạ mỗi người trình bày công lao của họ, ai công lao lớn thì thưởng cho. " Tề Cảnh Công nói: !'Như vậy rất tốt" bèn truyền lệnh xuống.

Chưa dứt lời, Công Tôn Tiệp bước lên nói: "Tôi đã từng cùng chúa công đi săn, bỗng nhiên một con hổ chột nhảy vồ ra chúa công, tôi dùng toàn lực đánh chết con hổ, cứu được tính mệnh chúa công. Công lơn như thế há không đáng được ăn kim đào hay sao?” Yến Tử nói : “ Liều chết cứu chủ, công lớn như núi thái Sơn, đáng được ăn một quả đào.” Tôn Tiệp lãnh quả đào lui ra.

Cổ Dã Tử hét to : “Đánh chết một con hổ có gì là ghê gớm. Khi tôi hộ tống chúa công qua sông Hoàng Hà có một con cá sấu cắn chặt chân ngựa của chúa công, tôi nhảy xuống sông giết chết con cá sấu cứu chúa công. Công lao lớn như thế có đáng ăn đào hay không ?”. Cảnh Công nói: “Lúc đó Hoàng Hà sóng to cuồn cuộn, nếu tướng quân không chém quái vật, tính mệnh của ta khó vẹn toàn. Đó là công lao cái thế, đáng ăn một quả kim đào. Yến Tử vội vàng đem cho Cổ Dã Tử một quả đào.

Điền Khai Cương nhìn thấy kim đào đã chia hết nổi gian nhảy dựng lên hét to: “ Tôi đã từng phụng mệnh binh phạt nước Từ, giết chủ tướng của họ, bắt hơn 500 tù binh khiến cho quốc quân nước Từ kinh hãi phải xưng thần nạp cống, mấy nước nhỏ lân cận cũng cả sợ đều qui thuận nước Tề. Công lao lớn như thế chẳng lẽ không đáng ăn đào?” Yến Tử vội vàng nói: "Công lao của Điền tướng quân Lớn hơn công lao của Tôn tướng quân và Công Dã tướng quân mười lần, đáng tiếc kim đào đã chia hết rồi. Xin hãy uống một cốc rượu! Đợi khi nào kim đào trên cây chín sẽ mời tướng quân ăn trước. "Tề Cảnh Công cũng nói: "Công lao của ngươi lớn nhất nhưng đáng tiếc nói muộn!" Điền Khai Cương tay cầm chuôi kiếm, khí giận bốc lên hừng hực nói: "Giết sấu đánh hổ có gì ghê gớm! Tôi vượt ngàn dặm, vào sinh ra tử thì lại không được ăn đào. Trước mặt hai quốc

quân chịu nhục như thế này tôi còn mặt mũi nào mà sống nữa?" nói xong cũng rút kiếm tự vẫn ngay. Công Tôn Tiệp thất kinh rút kiếm nói:
"Tôi công nhỏ mà ăn đào, thật không còn mặt mũi nào sống?" nói xong cũng tự vẫn. Cổ Dã Tử trầm giọng nói:
"Ba chúng tôi kết nghĩa anh em, họ đều chết rồi, làm sao một mình tôi có thể sống nói xong cũng rút kiếm tự sát. Mọi người muốn can ngăn thì không kịp nữa.

Lỗ Chiêu Công thấy tình cảnh đó vô cùng thương tiếc nói: "Tôi nghe nói ba vị tướng quân đều là những dũng sĩ muôn người nan địch, đáng tiếc vì một quả đào đã chết hết!"

Đáng tiếc thì đáng tiếc thật nhưng gặp phải tổ sư khích tướng Yến Anh tất cũng chỉ có một con đường chết mà thôi. Đạo lý cơ bản của phép kích tướng là khiến cho lòng hiếu thắng của anh nhảy vọt lên gạt bỏ tất cả sang một bên, tính mệnh cũng không cần, xông lên giành Giấy cái ta đã bố trí sẵn.

2. Hiểu tướng trước, kích tướng sau

Thực hiện phép kích tướng, ngoài việc tính toán thân phận của đối phương ra còn phải chú ý tính cách của đối phương. Nói chung, đặc điểm tính cách một con người bộc lộ qua lời nói và cử chỉ. Nói nhanh, cử chỉ nhanh, nhãn thần sắc sảo, dễ xúc động thường là người có tính cách nóng nảy. Trực tính nhiệt tình, hoạt bát hiếu động, phản ứng nhanh chóng, thích giao du thường là người có tính cách cởi mở. Mặt mày nhẫn nhụi, nhãn thần ổn định, nói năng chậm rãi, cử chỉ có chừng mực thường là người có tính cách ổn trọng.Tĩnh lặng, kiềm chế, không cười nói bừa bãi, thích cô độc, không thích giao du thường là người có tính cách cô độc. Đại ngôn, tự khoe, thích làm thầy người khác thường là người kiêu ngạo tự phụ. Lễ phép, tín nghĩa, thực sự cầu thị, tâm khí bình hòa, tôn trọng

người khác thường là người khiêm tốn cẩn thận. Đối thoại với những đối tượng tính cách khác nhau cần phải phân tích cụ thể, phân biệt đối đãi.

Ví dụ đối với người cực kỳ kiêu ngạo, nếu như neat mặt của họ trầm trọng nói năng có chừng mực, anh có thể bắt đầu bằng tán tụng chính diện khiến cho họ bay bổng,do hư vinh mà thuận theo ý đồ của anh. Loại người này chỉ cần nói họ cao thì họ sẽ nhón gót cho anh xem.

Gia Cát Lượng đã dùng phép này với Quan Vũ. Sau khi Mã Siêu qui thuận Lưu Bị, Quan Vũ đề nghị đấu võ với Mã Siêu. Để tránh lưỡng hổ tương tranh tất hữu nhất thương, Gia Cát Lượng viết cho Quan Vũ một bức thư. Thư viết rằng: "Ta nghe nói Quan tướng quân muôn so tài với Mã Siêu. Theo ta, tuy Mã Siêu anh dũng hơn người nhưng chỉ có thể so với Dực Đức, làm sao lại có thể so với Mỹ Tu Công Lại nói tướng quân đang trấn nhậm Kinh Châu, nếu tướng quân rời Kinh Châu khiến cho có tổn thất thì tội làm như thế nào Sau khi Quan Vũ xem xong thư bèn cười nói: "Chỉ có Khổng Minh hiểu lòng ta!" Quan Vũ đem thư cho môn khách xem, gác bỏ ý muốn vào Tứ Xuyên đấu võ.

Gia Cát Lượng quyết không kém Yến Tử. Ông sử dụng phép kích tướng đã đến bước siêu thần nhập hóa, bắt mạch người thần diệu chính xác...

Năm 208, Tào Tháo thân cầm hơn 20 vạn quân nam chinh. Giang Đông Tôn Quyền dao động giữa chống Tào và hàng Tào. Theo kiến nghị của Lỗ Túc, Tôn Quyền có ý liên hiệp Lưu Bị chống Tào Tháo. Lúc này Gia Cát Lượng cũng bàn với Lưu Bị liên Tôn kháng Tào. Sau khi Gia Cát lượng phân tích hoàn cảnh và đối sách của Giang Đông đương thời đã dự đoán Tôn Quyền sẽ cử người đến thăm dò. Quả nhiên Lỗ Túc đến, mở đầu cho một cuộc đàm phán ngoại giao xuất sắc của Gia Cát Lượng. Nghe nói Giang Đông phái người đến, Gia Cát Lượng vui mừng nói: "Đại sự xong rồi!" rồi dặn dò cẩn

thận Lưu Bị, phàm người nào đến đề cập vấn đề đánh Tào Tháo đều đẩy cho Gia Cát Lượng trả lời. Không những ông muốn mọi thông tin của khách thông qua hội đàm mà còn thông qua đàm phán kết giao bằng hữu. Kết quả Gia Cát lượng tranh thủ được Lỗ Túc, một con người bộc trực. Lỗ Túc đã tiết lộ hiện trạng Giang Đông đang dao động giữa chống Tào và hàng Tào. Tôn Quyền, người quyết sách lại đang sợ quân Tào binh tướng hùng mạnh không dám hạ quyết tâm chống Tào. Đồng thời Lỗ Túc cũng hứa sẽ đứng ra đề nghị mời Gia Cát Lượng sang Đông Ngô động viên chống Tào. Tình hình về sau
chứng minh trong cuộc đàm phán ở Giang Đông quả Lỗ Túc đã có tác dụng người dẫn dắt và hòa giải đôi bên, ủng hộ Gia. Cát Lượng rất nhiều.

Trước khi Gia Cát Lượng gặp những nhân vật chịu trách nhiệm quyết sách của Giang Đông, đầu tiên gặp phải một nhóm văn quan nhát gan chủ trương hàng Tào. Những văn quan này tuy không phải là người quyết sách nhưng có ảnh hưởng rất lớn đối với quyết sách của Tôn Quyền. Trong số đó có mưu sĩ Trương Chiêu vốn là thế hệ thứ hai những người sáng nghiệp Giang Đông. Anh của Tôn Quyền là Tôn Sách lúc lâm chung đã chỉ định Trương Chiêu làm cố vấn chủ yếu xử lý nội chính Giang Đông. Chủ trương đầu hàng của phái này làm dao động quyết tâm chống Tào của Tôn Quyền. Gia Cát Lượng sử dụng thủ pháp quả đoán một đao chém quỉ soạn, phản
bác triệt để những lập luận đầu hàng của phái nay không chút lưu tình.

Lập tức Gia Cát Lượng hội đàm với Tôn Quyền. Ông thấy Tôn Quyền mắt xanh râu đỏ, khí phách đường hoàng, rất có lòng tự tôn trong việc dựng nước tiêu diệt đối thủ bèn quyết định chỉ có kích, không thể thuyết phục. Đối đãi nhân vật quyền uy tối cao của Giang Đông, Gia Cát Lượng nhằm vào tâm lý mâu thuẫn hàng chống nan định do dự chưa hạ quân cờ của đối phương nên ca tụng thổi phồng thực lực của Tào Tháo,

nói thẳng nếu không sớm hạ quyết tâm chống Tào thì chi bằng nhanh chóng đầu hàng ngay đi. Tôn Quyển không cam chịu nhục, lập tức đáp: "Nếu đúng như ông nói thì sao Lưu Dư Châu không hàng Tào Gia Cát Lượng chộp lấy câu nói này, tức thì ném ra một quả lựu đạn khiến cho đối phương không chịu nổi: "Ngày xưa Điền Hoành chỉ là một tráng sĩ nước Tề còn không chịu nhục. Huống hồ Lưu Dự Châu dòng dõi tôn thất anh hùng cái thế, mọi người ngưỡng mộ. Việc tuy khác nhau nhưng đều là đại trượng phu há chịu khuất phục dưới tay người khác !" Quả lựu đạn này vừa kích Tôn Quyền vừa quất mạnh Tôn Quyền, nêu lên quyết tâm kiên định chống Tào của Lưu Bị. Lúc đó Tôn Quyền bị xúc phạm nghiêm trọng, bất giác biến sắc, phất áo đứng dậy đi vào nhà trong.

Một nhà đàm phán loại thường khó lòng có gan lớn như thế, vì như vậy dễ khiến cho đàm phán chết yểu và thất bại, tổn hại rất lớn cho mình. Nhưng Gia Cát Lượng không phải buột miệng nói ra mà đã có dụng tâm trước. Ông sở dĩ dám làm như vậy bởi vì đã khẳng định Tôn Quyền quyết không dễ dàng hàng Tào. Phải nói rằng "thể nghiệm có tính chất công phá" này của Gia Cát Lượng đã có tính toán chu đáo trong lòng cũng giống như sau này dùng bài Đồng tước đài phú của Tào Tháo kích nộ Chu Du, đều đạt đến hiệu quả chính diện bất ngờ.

Được Lỗ Túc dàn xếp, hội đàm của Gia Cát Lượng với Tôn Quyền nhanh chóng khôi phục và nhanh chóng thỏa hiệp. Sự thực đã chứng minh quả lựu đạn to này rất có uy lực. rõ ràng Gia Cát Lượng đã hạ quyết tâm liều mạng tấn công Tôn Quyền, điều đó hoàn toàn phù hợp với tình thế đương thời của hai bên.

Trong cuộc đàm phán cuối cùng có tinh chất then chốt với Chu Du, Gia Cát Lượng đã khéo léo dùng chiến thuật châm chọc nhược điểm đối phương. Chu Du là nhân vật ảnh hưởng lớn nhất, đối với quyết sách của Tôn quyền. Một khi bắt đầu chống Tào, tất Chu I)u sẽ là chủ soái Gia Cát

Lượng phải động viên nguyện vọng chống Tào của Chu Du khiến cho nguyện vọng đó mãnh liệt hơn. Không ai ngờ được ông lợi dụng bài Đồng tước đài phú của Tào Tháo có hai câu: "Lãm nhị kiều vu đông nam hề, lạc triệu tịch chi dữ cọng" (Dựng hai cầu ở hướng đông nam, ngày đêm cùng vui thú. Chữ "nhị kiều" có nghĩa hai cây cầu song Gia Cát Lượng giải thích thành hai nàng Kiều vì chữ "kiều" là cây cầu đồng âm với chữ "kiề " là con gái đẹp - ND) xuyên tạc thành Tào Tháo có dã tâm bắt hai nàng Kiều là vợ Tôn Sách và vợ Chu Du về hưởng lạc. Đó là đâm một nhát vào chỗ đau nhất của Chu Du. Chu I)u vốn trầm tĩnh đang đắc ý cùng Gia Cát Lượng hội đàm bỗng đứng dậy thề không cùng Tào Tháo đội trời chung. Như vậy Gia Cát Lượng đã hoàn tất xuất sắc sứ mệnh quan trọng đến Giang Đông bằng phương pháp kích tướng.

3. Đâm chỗ nhức nhối của đối phương

Tháng 4 năm 1964, nguyên soái Trần Nghị lúc bấy giờ làn bộ trưởng bộ ngoại giao dẫn đầu đoàn đại biểu đến Jacatta ở Indonesia trù bị hội nghị á Phi lần thứ hai ông gặp tổng thống Xucacno của Indonesia, phát hiện ý khiến hai bên không nhất trí. Xucacno muốn địa điểm hội nghị á Phi lần thứ hai vẫn tiến hành ở Bangdung trong năm này. Trần Nghị bèn trình bày quan điểm của mình: Hội nghị á Phi lần thứ nhất đã tiến hành ở Bangdung rồi, hội nghị á Phi lần thứ hai nên cử hành tại một nước châu Phi .

Rõ ràng quan điểm hai bên không nhất trí khiến cho bóng tối bao trùm hội nhị trù bị ngấm ngầm dẫn đến tranh chấp. Để kiên trì quan điểm mà lại không làm mất hoà khí, đạt đến quan điểm chung đoàn kết rộng rãi bạn bè quốc tế, Trần Nghị xuất, phát từ góc độ vì người khác tính toán, tôn trọng đối phương, chiếu cố thể diện của Xucacno khiến cho Xucacno tiếp thu ý kiến của mình, bèn nói với Xucacno: "Châu Phi có hơn 40 quốc gia độc lập nếu như Ngài Tổng Thống chủ trương tiến hành hội

nghị ở châu Phi thì đó là ủng hộ cuộc đấu tranh giành độc lập của châu Phi. Như vậy Ngài đứng trên cao, nhìn xa thấy rộng, chiếu cố toàn cục, biểu hiện phong độ của nhà chính tri, chứng minh Ngài không chút tính toán cá nhân. Ngài đến đó phát ngôn càng vang dội. "

Như vậy tựa hồ Trần Nghị đứng ở địa vị Xucacno mà suy nghĩ cho Xucacno, lời lẽ uyển chuyển, không chút mùi vị thuốc súng đã thể hiện đầy đủ tinh thần Bangdung mà thủ tướng Chu ân Lai sáng tạo, lại nhìn xa thấy rộng, nói năng tinh tế tựa hồ Trần Nghị là cố vấn bàn mưu tính kế cho Xucacno vậy. Sau khi nghe Trần Nghị nói, Xucacno cảm thấy có lý nhưng ông còn sĩ diện nên tuy gật đầu đồng ý mà vẫn không muốn hoàn toàn gạt bỏ quan điểm cũ nên kiên trì cử hành hội nghị ngay trong năm này.

Trần Nghị rất nhạy bén, phát hiện thấy vấn đề có chuyển biến,bèn thừa cơ tiến lên dùng ngôn từ hài hước hòa hoãn nói: "Ngài là tổng thống, tôi xin làm tham mưu trưởng cho Ngài, không biệt Ngài có chấp nhận hay không?" Thương thuyết nói năng ôn hòa vừa chiếu cố thể diện của Xucacno tôn trọng địa vị tổng thống, vừa thể diên đầy đủ tinh thần đoàn kết Bangdung. Đương nhiên Xucacno không thể nào cự tuyệt, chỉ còn có việc gật đầu tán thành.

Nói một cách xác đáng, chữ "kích" trong phép kích tướng là từ góc độ đạo lý mà kích đối phương, khiến cho đối phương cảm thấy không còn là việc muốn làm hay không muốn làm mà là việc phải làm, tất yếu phải làm. Dùng nghĩa kích người thì đối với người trong nước rất hữu hiệu bởi vì trong truyền thống văn hóa đạo đức Trung Quốc có một vấn đề rất quan trọng là coi trọng tu dưỡng phẩm chất đạo đức, truy cầu đạo nghĩa, khí tiết. Đối với nghĩa, mỗi người đều có tiêu chuẩn đánh giá riêng của mình, trong lòng mỗi người đều có một ngọn cờ cắm tại khu vực đạo đức. Dùng đạo nghĩa mà kích nó chính là đánh trúng vào đáy lòng đối

phương, khiến cho đối phương thấy điều yêu cầu của anh là hành vi đạo nghĩa.

Có một bà mẹ khi nói chuyện phiếm với người khác đã kể chuyện con bà. Nguyên là cậu con yêu cầu bà mua cho một chiếc quần bò, một yêu cầu đơn giản đến mức không thể đơn giản hơn nữa. Nhưng người con sợ mẹ cự tuyệt bởi vì cậu ta đã có một chiếc quần bò rồi, mà bà mẹ không thể thỏa mãn mọi yêu cầu của con. Người con bean dùng một phương thức độc đáo, không khóc lóc nỉ non hay bứt tóc kêu la như những cậu bé khác mà đường hoàng nói với mẹ: "Mẹ này, mẹ có thấy người con nào chỉ có một chiếc quần bò hay không?”

Câu nói vừa ngây thơ vừa cơ trí đã động lòng bà mẹ. Về sau, khi kể lại việc này, bà mẹ bèn nói cảm nghĩ lúc bấy giờ của bà: “Lời nói của con tôi khiến cho tôi nghĩ nếu không đáp ứng yêu cầu của nó thì quả không phải đối với nó cho nên dù thiếu tiền tiêu cũng không nên làm buồn lòng con. "

Một cậu bé vị thành niên mà chỉ một câu nói đã thuyết phục được mẹ, thoả mãn được nhu cầu của mình. Khi nói câu này, mục đích duy nhất là làm cho mẹ xúc động chứ không hề nghĩ đến nên dùng phương pháp nào. Cậu bé đã vô tình sử dụng phép kích tướng, đạt được kết quả tuyệt hảo.

Cố tình hạ giá đối phương, xem thường đối phương, nói đối phương không thể làm được là để kích động lòng hiếu thắng của đối phương, khiến đối phương nỗ lực vượt bậc, từ đó mà đạt được mục đích của mình. Trong hồi 65 của Tam Quốc diễn nghĩa, khi Mã Siêu dẫn quân công phá cửa ải trước, Gia Cát Lượng nói với Lưu Bị: "Chỉ có hai tướng Trương Phi, Triệu Vân mới có thể đô địch Mã Siêu.” Lưu Bị nói : " Tử Long đang cầm quân ở xa không về kịp, Dực Đức thì hiện có mặt ở đây,

có thể gấp rút sai đi đánh với Mã Siêu."Gia Cát Lượng nói: " Chúa công hãy khoan nói, để tôi khích tướng Trương Phi một chút đã. "

Bấy giờ Trương Phi nghe nói Mã Siêu đánh phá cửa ải, cả giận hét to, xông vào Xin đi đánh. Gia Cát Lượng giả vờ không nghe thấy, nói với Lưu Bị: ! Mã Siêu trí dũng song toàn không ai địch nổi, chỉ có thể đến Kinh Châu gọi Vâi?t nam Trường về mới có thể đối địch mã Siêu được.

Trương Phi nói: "Tại sao quân sư khinh tôi thế ! Tôi đã từng một mình chống lại đại quân hàng vạn của Tào Tháo, há mà sợ Mã Siêu tên sất phu?"

Gia Cát Lượng nói: "Tướng quân hét sập cầu ở Đương Dương là bởi vì Tào Tháo không biết hư thực, nếu biết hư thực thì làm sao tướng quân được vô sự Mã Siêu anh dũng vô địch, thiên hạ đều biết, đã đánh 6 trận khiến cho Tào Tháo phải cắt râu chạy trôn suýt mất mạng, không phải là người tầm thường, ngay Vâi?t nam Trường đến cũng vị tất thắng được Mã Siêu. "

Trương Phi nói: "Hôm nay tôi đi đánh trận nếu không thắng Mã Siêu, xin chịu phạt!"

Gia Cát Lượng thấy phương pháp kích tướng đã có tác dụng bèn thuận sóng buông phèo: "Nếu tướng quân chịu ký quân lệnh thì có thể làm tiên phong. "

Kết quả Trương Phi đánh nhau với Mã Siêu một đêm một ngày hơn 220 hiệp, tuy không thắng được Mã Siêu nhưng đã đánh tan nhuệ khí của Mã Siêu. Về sau Gia Cát Lượng dùng kế dụ hàng, Mã Siêu qui thuận Lưu Bị.

Trong Tam Quốc diễn nghĩa, nhằm vào tính nóng nảy của Trương Phi, Gia Cát Lượng nhiều lần dừng kế kích tướng để thuyết phục Trương Phi. Mỗi khi gặp trận đánh quan trọng, đầu tiên thường nói Trương Phi không đảm đương nổi hay nói sợ Trương Phi tham uống rượu làm lỡ việc,

kích cho Trương Phi lập tờ quân lệnh, gia tăng tinh thần trách nhiệm và tinh thần khẩn trương, kích động ý chí và dũng khí, gạt bỏ tính khinh địch của Trương Phi.

4. Lợi dụng tâm lý chống đối

Có một cặp vợ chồng, chồng thừa cơ vợ về nhà mẹ bèn gọi bạn bè đến nhậu say bí tỉ ngã lăn ra nhà. Vợ về thấy thế bèn dương oai nữ chủ nhân quát to: "Cút ngay!". bạn bè vội vàng cuốn gói. Vợ chồng nổ ra chiến tranh, hai bên đối địch không nhường, cãi nhau kịch liệt. Chồng tức khí xung thiên giơ tay lên toan tát vợ. Đột nhiên vợ cười rộ nói: "Giỏi lắm, giỏi lắm Không ngờ anh tại đổ đốn đến thế... .Anh đánh đi, anh mà đánh thì một đời không hối được đâu.!". Thật kỳ lạ, vợ vừa nói xong, chứng từ từ buông tay xuống. Trận ác chiến kết thúc ngay.

Ứng dụng loại tâm lý chống đối này cũng là một phương pháp kích tướng tốt. Trong một số trường hợp, một số người nếu như anh cấm họ không làm thì họ nhất định làm. Trái lại nếu mặc họ “anh cứ làm đi!" thì đối phương hoặc không muốn làm nữa hoặc do dự không làm nữa. Hiểu biết đạo lý này trong nhiều trường hợp có thể thao túng nhân tâm dễ như trở bàn tay.

Nếu anh bảo trẻ con "chăm chỉ đọc sách", chúng sẽ không muốn đọc sách; nếu bảo chúng “vị thành niên không được hút thuốc thì chúng lén hút thuốc”. Tình hình này không chỉ xảy ra đối với trẻ con. Con người một khi bị sai khiến hay ra lệnh thường sản sinh tâm lý chống đối...

Thanh Đảo Hạnh Nam tiên sinh đã sử dụng tâm lý này của con người. Trong lần tranh cử nọ, đúng ra ông không cần làm gì cũng nắm chắc phần thắng. Ông không vận động tranh cử, không cần biết lúc nào bỏ phiếu, thậm chí còn công khai tuyên bố: "Tôi vốn không hy vọng các ông bỏ phiếu cho tôi, không chút hy vọng nào cả,

thậm chí tôi có thể xin các ông tha cho, tôi không muốn trúng cử chút nào cả. " rồi nhanh chóng bỏ đi ra nước ngoài. Kết quả ông trúng cử với số phiếu rất cao. Đó là một hành động đẹp xoay chuyên tâm lý cử tri.

Nếu có người đến cộng viên Disney ở Tokyo sẽ thấy không có hòm gạt tàn thuốc lá, bèn hỏi người quản lý: "Nơi này cấm hút thuốc ư?" Đối phương bèn trả lời: "Không, không cấm hút thuốc, hút thuốc xin cứ gat tàn xuống đất là được "

Nhưng anh nhìn xung quanh thì thấy không có mẩu thuốc lá, đại để người phục vụ đã nhanh chóng nhặt rác và đầu mẩu thuốc lá rồi ! Do đó khi du khách muốn hút thuốc thì cảm thấy không nên vứt đầu mẩu thuốc lá xuống mảnh đất không chút bụi bẩn này. Không biết có phải vì tác dụng của loại tâm lý này chăng mà trong công viên Disney này rất ít người hút thuốc lá. Dù rằng hàng ngày tùy tiện vất bừa bãi đầu mẩu thuốc lá nhưng một khi thấy người ta bảo "Xin cứ vất" thì lại xấu hổ không dám vất.

Nếu anh có thuộc hạ mà chỉ biết hò hét, hiệu suất công tác của nhân viên không thể nào nâng cao chăng? Nếu như anh nói: "Không cần phải quá sức như thế!" hãy thử xem.

Đối với những người ăn lương, do hiểu biết nguyên tắc làm nhiều hưởng nhiều, làm ít hưởng ít cho nên khi cấp trên nói ngược thì lại kích thích cho năng nổ hơn. Cách kích tướng này là nói ngược nhưng nói chung phải phân biệt: nói ngược thông thường có mục đích châm chích. Nếu anh không muốn đàn gảy tai trâu thì phải hy vọng đối phương hiểu ý của anh. Loại nói ngược này là lừa dối, phải thực hiện sao cho không lộ liễu mới có tác dụng, làm sao cho đối phương không nắm được ý đồ thật của anh. Nếu đối phương biết anh đang kích tướng thì còn làm sao diễn kịch được nữa?

5. Người khẳng khái dễ lộ chân tình

Năm 1812 sau khi Napoleon thất bại trong cuộc chiên tranh với Nga, các nước Nga, Anh, Phổ tổ chức quân Đồng minh đhống Pháp tiến hành phản công. Napoleon tuy đạt được thắng lợi trong một số chiến dịch nhưng xu thế chung là suy sụp. Nước áo đồng minh của Pháp một mặt tích cực chuẩn bị chiến tranh, một mặt đe dọa chấm dứt liên minh với Pháp và đưa ra nhiều điều kiện nhưng Napoleon dều cự tuyệt.

Tháng 7 năm 1813, Napoleon hội kiến sứ giả Mettonick của áo ở lâu dài Mancori tại Dressden. Ông định mượn cơ hội này uy hiếp Mettơnick và thăm dò kết quả đàm phán cua Mettơnick với Sa hoàng mới đây. Napoleon lưng đeo bảo kiếm, cặp mũ dưới nách tiếp kiến Mettơniek một cách oai vệ. Nói vài câu xã giao xong, thăm hỏi quốc vương áo Franxoa xong, ông bèn sầm mặt xuống nói thẳng: "Thì ra các anh cũng muốn đánh nhau. Được thôi, đánh là do các anh. Ta đã đánh bại nước Nga tại Bodin, nay các anh muốn đến lượt. Các anh muốn như thế thì cứ như thế' mà làm vậy, sẽ gặp nhau ở Viên. Bản tính khôn dời, bài học kinh nghiệm không có tác dụng gì đối với các anh. Ta đã ba lần cho Franxoa lên ngôi báu. Ta đồng ý vĩnh viễn chung sống hòa bình với ông ta. Ta kết hôn với con gái ông ta Đương thời ta tự nói với mình: "Mày làm điều ngu xuẩn. Nhưng đã làm rồi, bây giờ ta hối hận".

Mettomck thấy đối phương nổi giận quên mất cả sự tôn nghiêm của bản thân nên ông càng lạnh lùng bình tĩnh cố ý chọc tức Napoleon, con trâu hiếu chiến này. Ông nhắc Napoleon rằng hòa bình do ông quyết định, thế lực của ông phải thu hẹp lại đến một giới hạn hợp lý, nếu không ông sẽ sụp đổ trong chiến đấu mai sau. Napoleon bị chọc tức liền tuyên bố bất kỳ đồng minh nào cũng không đe dọa nổi ông, bất kể binh lực của các anh hùng cường đến đâu, ông cũng có thể chiến thắng. Tiếp theo ông nói ông hiểu biết chính xác quân đội áo, hàng ngày đều nhận được tình báo tỉ mỉ... Mettomek cắt lời ông, nhắc ông rằng hiện nay quân lính của

ông không phải người lớn mà toàn trẻ con. Napoleon trả lời một cách kích động: "Ngài không biết một quân nhân nghĩ như thế nào. Với một người như ta, sinh mệnh một triệu người không là gì cả. " nói xong ông vất mũ sang một bên. Mettonick không nhặt lên cho ông ta.

Napoleon chú ý đến hành vi miệt thị này, chỉ đành nói tiếp "Ta kết hôn với một vị công chúa là muốn dung hòa những thiên kiến cũ mới trung thế' kỷ với chế độ thế kỷ của ta, nhưng ta đã tự đánh lừa ta. Bây giờ ta nhận thức đầy đủ sai lầm của ta. Có thể vì thế mà ngai vàng của ta sẽ sụp đổ nhưng ta muốn thế giới này bị chôn vùi
trong phế tích. " Mettomck không nhúc nhích. Napoleon uy hiếp không thành công bèn chuyển sang dỗ ngọt, lừa dối lung lạc. Khi tiễn Mettonick, ông vỗ vai vị đại thần nước áo nói một cách ôn hòa rằng: “Được rồi, Ngài biết sự tình sẽ ra sao? Ngài không tuyên chiến với ta chứ?” Mettonick lập tức đáp lại: "Bệ hạ, Ngài hết rồi. Khi đến
đây tôi đã có dự cảm như thế, bây giờ ra đi thì khẳng đinh không chút nghi ngờ là như thế về sau Mettomck nói với người khác rằng: "Napoleon bộc bạch tất cả cho tôi Con người này tất cả đều hết rồi". Chẳng bao lâu sau, nước áo gia nhập đồng minh chống Pháp lần thứ sáu.

Rất rõ ràng trong lần so găng này, người thắng là Mettonick. Một đời tự xưng quyền mưu biến hóa, nguyên soái Napoleon không thể khống chế tình cảm phẫn nộ của mình, liên tiếp biến sắc, nói một số lời đại ngôn, tức khí toan uy bức Mettonick. Trái lại, Mettorúck có thể xử sự bình tĩnh không nhục sứ mệnh, không để mất thời cơ chọc tức Napoleon khiến cho ông ta bộc lộ nội tâm. Mettonick nói không nhiều nhưng ông trình bày hòa bình ở châu âu do Napoleon quyết định, đồng thời cũng rút ra được kết luận Napoleon cố chấp không chịu thay đổi cho nên bị liên minh châu âu tấn công tất bại vong. Kết quả về sau như thế nào, Mettomck đã đoán đúng.

Napoleon có thể cũng biết dùng phép kích tướng nhưng kết quả ông lại nóng đầu lên sa vào vòng của Mettonick.

Phép kích tướng thường dùng để thăm dò ý đồ và thái dộ của đối phương. Then chốt ở chỗ là đối với nhưng lời nói cao thâm khó lường của đối phương phải giả vờ không quan tâm nhưng ngấm ngầm suy đoán đáy lòng đối phương và từng bước từng bước đưa những ý nghĩ thầm kín của đối phương lên đầu lưỡi. Một khi đối phương bốc nóng lên thì sẽ bất kể tất cả thổ lộ ra một cách thống khoái, cuối cùng rơi vào lưới anh dày công đan dệt.

Kỹ xảo này có thể dùng trong đàm đạo hàng ngày. Khi đối phương tuôn ra thì giả vờ hoài nghi, tỏ ra không tin, đó là chìa khóa vạn năng thỏa mãn hoàn toàn lòng hiếu kỳ của anh. Có một số học sinh tinh quái dùng phản bác thầy giáo hay khiêu khích thầy giáo khiến thầy tuôn ra tuyệt học. Những điều đó đều diễn ra trong hoàn cảnh bất tri bất giác khiến cho đối phương không thể không sa vào bẫy. Đó là diệu pháp kích tướng. Ví dụ như mấy tháng gần đây ông Ngũ một chủ hiệu buôn bán âu phục ngày càng thịnh vượng có thu nhập doanh nghiệp tăng vọt cơ quan thuế vụ yêu cầu ông nộp thuế bổ sung nhưng ông cự tuyệt không thừa nhận doanh thu tăng. Người thu thuế nhiều lần đến cửa hàng đều bị ông che giấu.

Hôm nay một cán bộ thuế già họ Đàm đến. Nói qua vài câu chuyện, cụ Đàm bèn tỏ vẻ quan tâm hỏi:

- Có một lô hàng lớn, ông có muốn mua không

- Người buôn bán sao lại không mua? Món gì vậy Bao nhiêu ?

- Một số âu phục kiểu mới 200 bộ.

- Tôi đang muốn mua một lô kiểu mới thay cho kiểu cũ? Bao nhiêu tiền?

- Mỗi bộ 180 nhân dân tệ. Nếu lấy tất cả tính 90%. Ờ nhưng ông không có vốn lớn như thế?

- Chuyện đùa! Tôi mua tất cả.

- Ông hốt trọn? Tôi cảnh báo ông: Ông chủ này, toàn bộ tiền phải giao đủ trong hai tháng đó!

- Khinh người quá! Hai tháng tôi không bán hếtt hay sao ?

- Ba vạn nhân dân tệ đấy!

- Bằng cái dăm! tăm nay tháng nào tôi không bán hai vạn tệ?

- Tốt lắm! Vậy trước tiên ông hãy trả bổ sung thuế đi rồi sẽ nói sau.

- Ông ? Trời ơi!

Kế 8: Kế dát vàng

Làm thế nào để nâng cao giá trị của mình?

Trong quan hệ giao tế của xã hội cạnh tranh khốc liệt hiện nay, nếu như không biết đề cao công đức của mình thì dù trong bụng có của quí cũng không ích gì. Phải làm được việc và càng phải biết dát vàng lên mặt mình.

Cốt lõi của thuật dát vàng có mấy điểm là:

-Hào quang không nên phát thường xuyên quá, phải có cái mới tài hoa cho người ta xem khiến cho người ta cam thất anh là bửu bối hiếm có.

- Xoa phấn lên mặt thì mới có nhiều cơ hội, làm như vô tình đưa ma một chiêu hay dám đưa ra một lời kinh người.

- Cái không có được đương nhiên là cái tốt nhất anh phải thâm cư giản xuất, giữ vẻ thần bí, chớ có hứa một cách tùy tiện, phải khiến cho người ta luôn luôn chờ mình.

- Đào sâu ưu điểm bản thân, phô sở trường của mình, che giấu sở đoan của mình.

1. Biểu diễn nhả ngọc phun hoa như thế nào?

Con trai một nhà văn nổi tiếng ở nước Anh theo cha đi gặp Winston Chucchill vốn làm thầy ngữ văn cho vị thủ tướng này.

Anh nhớ lại năm 1949 câu chuyện đã xảy ra trên du thuyền của vương hậu Ma ria. Hôm đó tôi ăn mặc chỉnh tề bước vào khoang của Chucchill lòng hồi hộp. Bỗng như trút dược gánh nặng Chucchill không có trong khoang. Khách rất đông phu nhân Chucehill đang giới thiệu khaceh bỗng vang lên một tiến "oà!'. Tôi quay lại Chucchill đang đứng trong phòng miệng ngậm điếu xì gà to tướng. Ông mặc trang phục kỳ

quái tôi chưa từng thấy đó là một bộ áo liền quần màu tro may bằng thứ vải giống như vải buồm. Về sau tôi biết đó là trang phục ông mạc lúc thế chiến lần thứ hai.

Ông đi qua đám khánh, vừa đi vừa bắt tay. Rồi ông cầm tay cha tôi bước đến đầu kia của gian phòng. Tôi cố chen lên vừa lúc đó ông đưa mắt nhìn về phía tôi. Ông mỉm cười vào tay trao tôi đến bên ông. Khi tôi đến trước mặt, cha tôi lừ mắt cho tôi, tôi hiểu rằng “Con phải im lặng tuyệt đối”.

Chucchill nói đề bài diễn thuyết của ông ở đại học bang Mitssuri, lần dầu tiên dùng từ "bức màn sắt". Cha tôi nói: "Dự báo của Ngài một lần lữa lại được thực hiện. Nước Anh và Phương Tây tồn tại bất đồng ý kiến đáng sợ, Ngài chuẩn bị làm gì?”

Chucchill không trả lời ngay. Ông nhìn tôi một cái, tựa hồ không biết tôi nghe có hiểu không rồi ông nhìn bao quát mọi người trong phòng . Ông từ từ nói từng tiếng một như khi phát biểu trong nghị viện: “ à,...bây giờ... ông muốn tôi...bước lên... chiếc cầu...độc mộc...bắc qua hố sâu...đó.”Mọi người cười rộ. Từ khi vào phòng đến khi vào phòng đến lúc này tôi mới hoàn hồn. Tôi cảm thấy rất tự tại , bất giác mở miệng nói: “ Thưa Ngài Chucchill, nếu như người Nga nghiên cứu thành công bom nguyên tử, Ngài cho rằng họ không do dự gì không do dự gì không sử dụng chăng?”

Cha tôi quắc mắt, lắc đầu, nhìn tôi chằm chằm. Tôi lập tức hối hận đã nói nhiều. Nhưng Chucchill đại hình như cao hứng. Ông nói: “ Ờ, đến lúc đó xem tình hình mà quyết định có phải không? Phương Đông có thể có 3 quả bom nguyên tử. Phương Tây có thể có 100 quả. Nhưng nêú như ngược lại thì sao cha tôi vừa toan mở miệng nhưng Chucchill nói tiếp, càng nói càng lớn tiếng: "Anh biết rằng...anh biết rằng...nói về bom nguyên tử...(trong phòng lặng im) đó hoàn toàn là một..."

Ông tựa hồ như không nghĩ ra được từ hội để diễn đạt cách suy nghĩ của ông. Lúc bấy giờ tôi không thấy rằng ông đang đợi cho mọi người trong phòng nín thở lắng nghe mà lại cảm thấy Chucchill bỗng nhiên đau khổ không có năng lực diễn đạt tư tưởng của ông nhưng không biết vì sao cha tôi lại không cứu ông. Tôi nói: " Thưa Ngài, phải chăng ý Ngài muốn nói đó hoàn toàn là vấn đề quân bình?

Cha tôi trợn mắt hớt hải bước lên, nhưng Chucchill đưa tay oai vệ cầm lấy điếu xì gà mà mọi người đều kính sợ chỉ tôi nói: "Chính là từ ngữ đó, ngàn vạn lần đúng như cậy! Quân bình là một từ rất hay nhưng dù trong thời kỳ chiến tranh hay hòa bình, người ta thường quên từ này. Anh bạn trẻ, mỗi ngày ngủ dậy nên nói từ này, mỗi khi đứng trước gương cạo râu nên nói với mình từ này. "

Nghe xong đầu tôi choáng váng. Tôi thấy cha tôi không giận nữa, tỏ ra rất đắc ý im lặng nghe mọi người bàn luận, dường như ông muốn nói: "Thằng nhóc này quả đã xuất đầu lộ diện khiến cho cha già cũng đuốc dát vàng, rất có thể diện. Nó không phải là bậc bác học, quan trọng là nó dám nói. " Thực ra đó là câu hỏi không hiểm hóc gì nhưng lại rất nổi bật, để lại ấn tượng rất sâu sắc cho quần chúng.

Kỳ thực trong giao tế hàng ngày có bao nhiêu là sinh viên đại học, giáo sư cũng có thể có ít nhiều cơ hội,vấn đề cơ bản là cảm giác. Đối phương cảm giác tốt thì coi anh là tốt mà bản thân đối phương không nhất thiết là chuyên gia. Dù cho là trước mặt chuyên gia, anh cứ nói vấn đề không phải chuyên môn của ông ta, có gì đáng sợ. Dưới
đây là một số tuyệt chiêu.

1. Dẫn những câu tao nhã

“ Mùi thơm lại bổ, đắng mà thanh, thuốc đắng đã tật. Bất kỳ sự vật nào cũng có điểm khác nhau và cũng có tác dụng khác nhau. " Nghe những lời nói này anh có cảm tưởng gì? Chúng ta nhất định biết rằng

người nói không phải bác sĩ mà hiểu y dược, thật không đơn giản. Có thể nói trong khi đàm thoại, viện dẫn những tư liệu có màu sắc văn hóa một cách thích đáng và tự nhiên thì quả có tác dụng cải thiện hình tượng của mình.

2. Nói rõ tiểu tiết

Tinh lực con người hữu hạn, trong cuộc sống có nhiều câu chuyện nhỏ mà lý thú. Trong một số tác phẩm lớn, các nhân vật nhỏ thường bị lãng quên. Nếu như trong khi nói chuyện anh có thể nói rõ ràng nhưng nhân vật nhỏ đó, người ta cho rằng anh học vấn 5 bồ, tài cao 8 trượng.

Nếu anh nói: "Thị trấn tôi có hơn 300 vạn nhân khẩu, người khác không có ấn tượng gì đáng kể. Nhưng nếu anh nói nhân khẩu là 3.012.000 người, nói con số lẻ một cách trơn tru như thế mọi người phục anh thông minh nghiêm túc.

3. Dùng hình dung từ vạn năng

Có nhiều hình dung từ có thể dùng vào bất kỳ sự việc nào. Khi người ta hỏi ý kiến của anh đối với một chước tác, một bộ phim hay một bản nhạc nào đó có thể anh không biết đến thì anh có thể nói: "Tôi thích những tác phẩm trước nó vì chúng Pristine hơn. " (Rất ít người biết Pristine có nghĩa "sớm hơn") hoặc giả nói: "Tôi thích những tác phẩm sau đó hơn vì chúng thành thục hơn".

4. Đưa ra những quan điểm khó lòng biện bác

Trong khi đàm đạo, nhất định ó người quay lại hỏi anh: “Quan điểm anh như thê' nào? Lúc này có thể anh không muốn nói ra quan điểm thật của anh bởi vì cơ bản anh không chú ý ở đây. Có thể anh đang hồi tưởng lại câu chuyện lý thú nghe được trên chuyến xe đến đây hoặc giả đang cố nhớ lại tên nữ diễn viên trong bộ phim “Cát lợi đảo". Vậy thì có thể dùng một trong ba cách nói vô thưởng vô phạt sau đây:

“ Phải tùy hoàn cảnh cụ thể mà quyết định".

“Cũng không thể nói chung chung".

"Trong những trường hợp khác e rằng không phải như thế" .

5. Không nói đúng hay sai, đục nước béo cò

Tôi đã từng gặp một người khi trả lời cho một câu hỏi đã dùng những mánh khóe vô liêm sỉ khiến cho tôi suýt hét lên: "Cút !". Ví dụ có người hỏi anh ta: "Anh đọc Đông Kisôt chưa?” Anh ta khẳng định: "Tạm thời còn chưa bắt đầu”. Tôi tin tưởng căn bản anh ta không đọc cuốn sách này nhưng làm sao bác bỏ câu nói đó được?

Một lần khác tôi hỏi anh ta đã đọc quyển Địa Ngục của Dalton chưa, anh ta đáp: "Không phải bản tiếng Anh Lập tức, tôi bái phục anh ta. Câu nói của anh ta có thể hiểu ba cách. Một là anh ta đã đọc quyển sách đó; hai là anh ta tinh thông tiếng la tin thế kỷ XIV; ba là anh ta là một nhà văn học thuộc phái thuần tuý không cần tìm bản dịch tiếng Anh. Thật là cao siêu!

2. Ra tay lúc khẩn cấp

Andrey là một nhân viên trực điện thoại của một bến xe ở Mỹ. Một buổi sáng các tuyến xe ngẫu nhiên xảy sự cố sinh ra rối loạn. Bấy giờ cấp trên chưa đến, làm thế nào? Khi tuyến xe gặp trắc trở thì phải có người có quyền giải quyết sự cố. Nếu anh cả gan ra lệnh thì có khi nhẹ thì cút ra đường, nặng thì ngồi tù.

Người khác có thể nói: "Không liên quan gì công việc của tôi., sao lại tự chuộc vạ vào thân ? Nhưng Andrey không phải người bình thường, anh không đút tay túi áo bàng quan. Anh tự ý ra lệnh, ký tên thủ trưởng của anh.

Khi cấp trên đến thì đường đã thông. Người thanh niên dám làm này đã bộc lộ bàn tay của mình ra đúng lúc được cấp trên đánh giá cao. Tổng giám đốc công ty nghe báo cáo xong lập tức điều anh về tổng công

ty, thăng cấp, giao cho nhiệm vụ quan trọng. Từ đó anh từng bươct leo lên không ai ngăn cản nổi.

Về sau Andrey hồi tưởng lại: "Khi tôi mới vào công ty đã có quan hệ với những nhân vật lớn thuộc tầng lớp lãnh đạo, như vậy coi như đã đánh thắng nửa cuộc chiến tranh rồi. Khi anh làm được việc nổi bật mà không được đề bạt vượt cấp thì với là điều lạ. "

Có tình hình như sau, người chủ trì hội nghị là người cứng rắn, mọi người đều sùng kính bỏ qua mọi ý kiến cá nhân cho nên hội nghị tiến hành thuận lợi.

Người khôn trăm khôn có một dại, người ngu trăm ngu có một khôn", khi anh phát hiện quyết nghị có vấn đề mà nếu thi hành theo đó tất sinh sự cố thì nên dũng cảm nêu lên. Cũng cần biết, dù anh tận lòng tận sức nỗ lực kiến nghị thì chưa chắc mọi người đã đồng tình với anh, nhưng nhân cơ hội này có thể bộc lộ năng lực và giá trị của anh trước lãnh đạo và đồng sự, đặc biệt là khi kiến nghị của anh không được chấp nhận. Nhưng sau thi hành quyết nghị thất bại người ta sẽ nhớ lại kiến nghị của anh, tán tụng anh sáng suốt.

Xin chớ quá cẩn thận, thấy đúng rồi thì nói, trăm ngàn lần không được sĩ diện. Nếu lúc đó anh còn nghĩ: "Ta nói ra e mọi người khó chịu" như vậy chứng minh anh không phải là con người đáng giá.

Chúng ta thường gặp những người thân phận, tài trí kinh nghiệm, năng lực cao hơn ta. Trong tình huống đó thường có một số người tự ti vì mình không bằng người và nảy sinh sợ hãi đối phương, như vậy mất lòng tự tin. "Tự tin là hòn đá tảng cho thành công", nếu một người mà ngay lòng tự tin cũng đánh mất lại muốn thành công thì chỉ là ảo tưởng. Một con người bất kể trong hoàn cảnh nào, chỉ cần không đánh mất lòng tự tin thì có hy vọng thành công.

Không tự tin có nhiều loại biểu hiện. Ví dụ khi thấy một người hơn ta về mọi mặt bèn muốn tiếp cận người đó mà lại sợ đối phương cự tuyệt; vừa muốn biểu hiện quan điểm của mình trước mặt người khác, lại vừa sợ trình bày không tốt khiến người ta chê cười; vừa muốn chen vào câu chuyện của người khác, vừa sợ người ta không chú ý ý kiến của mình, thậm chí chán ghét... cho nên cuối cùng đành tìm một góc vắng vẻ cam chịu lạnh nhạt. Kỳ thực anh có thể hoàn toàn vứt bỏ mọi do dự cố chấp trong đầu, đàng hoàng muốn nói gì cứ nói; muốn làm gì cứ làm. Chỉ cần anh làm không quá mức, làm thích đáng thì anh sẽ được mọi người hoan nghênh.

Có mấy qui luật và kinh nghiệm quí như sau:

1. Phải làm việc thật sự nhưng đồng thời cũng biết tự thể hiện đúng lúc. Cái gọi là đúng lúc, một là dù cho quét dọn lau bàn ghế cũng phải động não thì sẽ được đề bạt làm tổ trưởng vệ sinh; hai là khi đã xuất đầu lộ diện thì chớ quá nổi bật khiến cho người ta chê trách và sản sinh đối thủ.

2 . Bộc lộ khả năng không thể quá thường xuyên quá nhiều. Ngày nào cũng làm ra việc xuất sắc thì người ta không còn cho anh có gì xuất sắc nữa mà chỉ bị mắng là thích "chơi trội" cho nên anh phải giữ một số tuyệt chiêu để dùng vào lúc khác. Nếu như anh có thể lộ tài cán từng giọt từng giọt mới mẻ thì mọi người rất hy vọng vào anh, không nắm được anh nông hay sâu, dám ủy thác nhiều việc cho anh .

3. Phải thủ tiêu lo lắng mà trong lòng phải rõ nhược điểm của địch thủ và cấp trên thì có thể khỏi ấp a ấp úng.

Trong Trướng ốc thưởng hoa, một tập tiếu lâm Nhật Bản có một câu chuyện nhỏ như sau: Có một người nghèo ra ngoại ô ngắm hoa, xung quanh đều là những người giàu có hào hoa. Anh ta xem hoa rồi cảm khái nói rằng: "Mọi người đều ăn mặc hào hoa đẹp đẽ như thế, trên mình ta cũng là áo quần mà lại cũ rách, cởi ra không đáng để họ lau chân!" Có

người nghe thấy bèn nói với anh ta: "Lột hết da ra mọi người đều chỉ là xương trăng, không cần thiết tự ti như thế?

Khi anh cảm thấy đối phương oai nghiêm sinh ra sợ hãi thì nên nghĩ rằng họ và anh có một điểm chung: lột da đi thì mọi người đều như nhau tự nhiên sẽ không còn cảm giác sợ hãi nữa.

Còn nếu như tìm được nhược điểm của đối phương thì lòng tự tin của anh càng lớn.

Tôi đã từng dùng một quái chiêu. Khi học trung học, tôi vô cùng sợ thi. Một khi vào giờ thi, cơ bắp cứng đờ lại, thậm chí toàn thân run cầm cập. Cho nên tôi luôn luôn âm thầm nhắc nhủ mình nhưng nhược điểm của giám thị, đại loại như "Ngày xưa giám thị cũng đi thi, cũng quay phim, cũng copy để tự trấn tĩnh mình, kết quả rất tốt

3. Tạo ra một chút cảm giác thần bí

Cái không nhìn thấy thường là cái tốt nhất bởi vì năng lượng tưởng tượng lớn hơn năng lượng thị giác. Để duy trì cảm giác thần bí thì nhân vật trọng yếu ít khi xuất hiện trước công chúng, khiến cho mọi người khát khao. Người như sư tử mà thường thân cận với người ta thì mất đi uy nghiêm, bị xem thường như chuột. Trong tình yêu, lý lẽ đó càng rõ. Dưới đây là kinh nghiệm của nữ sĩ Thạch Trúc .

Trong tư tưởng của nữ sĩ Thạch Trúc, thiếu nữ cổ điển không nên tiếp xúc dễ dãi với nam giới, trừ khi thật sự yêu người đó. Khi giao thiệp với con trai lúc nào, nơi nào cũng phải giừ gìn lời ăn tiếng nói, cử chỉ đi đứng sao cho luôn luôn mẫu mực tao nhã. Một khi đã phát sinh quan hệ thân thiết với chàng trai nào thì cô gái phải suốt
đời yêu người đó, hy vọng kết duyên trăm năm với họ. Còn đồng thời có quan hệ thân thiết với hai người con trai là điều đại nghịch bất đạo.

Muốn thực hiện yêu cầu của quan niệm truyền thống đã không còn thích hợp nữa đó, Thạch Trúc thường bộc lộ toàn bộ tình cảm trong một

thời gian rất ngắn. Chị có thể cùng bạn trai làm bất kỳ việc gì như mời cơm chiêu đãi họ, mua một số quần áo tặng họ, mời
họ đi xem phim, uống cà phê, thậm chí bố trí việc nghỉ ngơi hàng ngày của họ. Nói chung đối với bạn trai thì hễ gọi là đến, đến là làm cho bạn mãn ý.

Một số bạn trai từng qua lại với Thạch Trúc đầu tiên cảm động vì nhiệt tình của chị, đều nghĩ tiếp tục tốt với chị. Nhưng sau một lần hẹn hò, chính đúng lúc họ sắp tấn công truy cầu, Thạch Trúc đã tỏ ra sốt ruột không nhịn được nữa, bộc lộ tình cảm quá nhiều. Suy nghĩ một chút thì biết ngay bạn trai cụt hứng, trở thành lạnh nhạt
với chị, từng người đều cuốn gói bỏ của chạy lấy người mà chị thì mù tịt không biết đâu mà lần.

Thông thường con trai thấy tình cảm tuôn ra ào ào như thế thì có hai loại phản ứng. Một số người thì một mặt ra sức lợi dụng bạn gái, một mặt hết sức cẩn thận, tránh không lún quá sâu. Một số người khác thì sợ hãi, sợ trong đó có cài bẫy bèn một nhát dao cắt đứt, bỏ chạy ngay.

Trước mặt bất kỳ nam giới nào, nữ giới không được tỏ ra quá nôn nóng. Cô phải làm cho chàng nghĩ rằng ngoài chàng ra cô còn có bạn trai khác. Con trai trời sinh thích chinh phục. Nếu như cô này không có ai để anh ta cạnh tranh thì anh ta nhanh chóng đi tìm cô khác có người để cánh tranh.

Trong tâm lý học có qui luật tăng giá, tức cái gì càng không thể có được thì đêm mong ngày muốn. Tình cảm khác giới lại càng hơn thế. Trong các nơi du hí, các nữ chiêu đãi viên ngày ngày ngập trong nam giới sao lại không tìm được một quả tim chân thành yêu cô ta? Đại để là được một cách quá dễ dàng thì cũng quên dễ dàng. Cho nên không thể hễ bạn trai cầu thì ứng ngay, vẫn phải biết cự tuyệt đúng lúc để giữ một chút cảm giác thần bí.

Nếu như chàng rủ nàng ra ngoại ô chơi thì nên bảo rằng rất muốn đi nhưng đã có hẹn trước với người khác. Cánh làm này kích thích hứng thú của anh ta đối với cô. Con trai thường thích tìm bạn gái có nhiều người cạnh tranh. Người cạnh tranh càng nhiều, anh ta càng thích thú. Chiếm được một cô gái như thế, anh ta mới cảm thấy càng vẻ vang. Con gái không ai đếm xỉa, con trai không thấy thích thú.

Chị Thạch Trúc hỏi tôi: "Như vậy không thiên cho con trai coi tôi là người con gái tùy tiện hay sao? Tôi thành thật nói: "Chị cứ làm như thê'đi rồi sẽ hỏi tôi sau". Chẳng bao lâu sau, Thạch Trúc hiểu rõ hành động của chị trước đây tựa hồ không khác gì phượng hoàng gãy

cánh. Những bạn trai trước kia không quan tâm nay phát hiện chị như mặt trăng giữa vòng tinh tú, đua nhau tỏ vẻ ân cần làm đẹp lòng chị. Bấy giờ Thạch Trúc cũng phát hiện mình không yêu người bạn tình cũ, chị thân mật với nhiều bạn trai hơn, chị cũng biết tự bảo vệ như thế nào để không đánh mất người chị yêu.

Biện pháp làm cho người ta khao khát không phải chỉ giới hạn trong tình yêu mà thôi.

1 Phải thường nói "bận quá, không có thời gian" khiến cho người ta nghĩ bạn là người thành đạt. Thực tế, trong xã hội người đúng với thực chất đó thì họ thường nói không nhiều lắm.

Một số người khi hỏi đến tình hình gần đây, thường trả lời không suy nghĩ: "Bận quá đi thôi? Thời gian hầu như không đủ dùng!" và ra vẻ thỏa mãn.

Nếu đối phương nói: "ôi! Khổ sở quá nhỉ!" hay "Không hề gì, người có tài năng tất vất vả", tất nhiên mặt họ rạng rỡ và giả vờ khiêm tốn nói: “ Ờ mệnh khổ mà", đầu lưỡi oán thán, trong lòng trái lại như mở cờ. Họ không quan tâm đến cuộc sống phức tạp, chỉ thích ca cẩm mà thôi, mượn đó biểu thị thân mang trọng trách chứ không phải kẻ phàm phu vô dụng.

Loại hình người này đa số mượn cớ bận bịu để trình diễn năng lực của họ, nâng cao thân giá của họ. Làm như vậy anh mới khao khát được gặp một người đại bận rộn.

2 . Viết đầy sổ ghi chép và nhật ký của anh rồi giả vờ vô ý để cho người khác xem thì có thể khiến cho đối phương nảy ra cảm giác con người này năng nổ ghê. Bởi vì trong con mắt người đời, một con người bận rộn, giao tiếp nhiều quyết không phải là người bất tài, như vậy tạo ra được ấn tượng muốn người mong ước.

3. Khoa trương ý đồ to lớn tương lai tốt đẹp của anh. Một nhà văn viết một bài đăng báo giới thiệu thiếu thời một người bạn. Người bạn này lúc thiếu thời có nhiều mơ ước, thường nói với người ta: "Sau này tôi nhất định làm nghị viên quốc hội" nhưng cho đến hôm nay anh ta vẫn chưa thực hiện được giấc mơ nghị sĩ. Tuy vậy, lúc bấy giờ thì nhiều đồng sự đã nói: "Anh chàng này có tầm nhìn xa, là nhân vật đáng nể ” thậm chí công ty đã đánh giá: "Có người có chí khí như thế làm việc trong công ty chúng ta là điều hiếm hoi" cho nên anh ta nhanh chóng thăng tiến lên chức trưởng phòng, rồi chẳng bao lâu sau lên chức phó giám đốc công ty.

Có nhiều phương pháp khiến cho người khác khâm phục, một trong những phương pháp hữu hiệu nhất là làm cho người ta cảm thấy anh có tiền đồ phát triển. Để biểu thị tiềm lực phát triển thì phải có khả năng vẽ một bức tranh tươi đẹp, hùng vĩ của tương lai, dù cho rằng bức tranh đó hoàn toàn không thực hiện được nhưng lại
vẫn tạo cho người ta ấn tượng rất tốt. Ví dụ, anh có thể nói với đồng sự, bạn bè: "Tương lai tôi muốn một mình dựng nên cơ nghiệp và nhất định thực hiện kế hoạch này nói đi nói lại nhiều lần. Như vậy ngay những người vốn không tin lắm cũng bất giác nói: "Xin chớ xem
thường anh ta, anh chàng này có thể làm nên một sự nghiệp vĩ đại vẻ oang.”

4. Khiến cho bạn gái cảm thấy anh có tương lai rực rỡ, theo đuổi anh.

Khi anh muốn chinh phục bạn gái, anh có thể nói vô tội vạ về tương lai mà anh tưởng tượng ra. Nếu bạn gái vốn có cảm tình với anh mà lại nghe những lời tán dóc như thế trong lòng không thể không thầm vui, cho rằng mình đã tìm được một người bạn trai lý tưởng thậm chí còn ra sức giúp đỡ anh nhưng liệu anh có thể thực hiện ý đồ tán dóc đó hay không thì khó nói.

Bởi vì cái không có được là cái tốt nhất, cho nên anh không nên dễ dàng để cho người ta có được, phải để cho người ta thèm khát. Ví dụ anh nói bây giờ không tiện nói mai sau sẽ rạng rỡ như thế nào, đó cũng là làm cho người ta thèm khát.

Lại nói về tình yêu, cô gặp bạn trai lần đầu có thể không có sự việc gì quá thân thiết đến gặp nhau lần thứ hai hai người sẽ ức chế không được tình cảm xung động, ngồi sát bên nhau thì thầm: “Anh yêu em. Em yêu anh". Đến lần thứ ba hai bên mới tiếp xúc xác thịt với nhau ôm nhau hôn. Tuần thứ hai, hai bên viết thư tình hàng ngày gọi điện thoại cho nhau tỏ tình thương nhớ. Vậy thì tiết mục tiếp theo hai bên làm sao có thể diễn xuất xuất sắc hơn nữa, mê ly hơn nữa?

4. Ở lâu trong rừng hoa, cỏ cũng thơm

Có nhiều phương pháp muôn màu muôn vẻ để biểu hiện mình, phương pháp đơn giản nhất, dễ mê hoặc nhân tâm nhất là trà trộn trong giới thượng lưu, học tập theo họ. Một câu nói bình thường của tổng thống lại trở thành cọng cỏ cứu mạng cho ký giả. Người phục vụ
thường lui tới khu vực triệu phú, người khác cũng tưởng là nhà quyền quí không muốn phô trương. Cụ thể có một số biện pháp hữu hiệu sau đây:

1. Đóng vai trò người khách thường ra vào các dinh thự cao cấp khiến đối phương tưởng anh là người thượng lưu.

Thông thường người ta cho rằng, những người thường ra vào dinh thự cao cấp và thường đi lại với giới thượng lưu nhất định là nhân vật thượng lưu. Một số vua lừa lợi dụng tâm lý này mạo xưng là người thượng lưu.

Phạn điếm và khách sạn hạng nhất là nơi các vua lừa mượn để diễn trò lừa đảo. Trước khi diễn trò, bọn chúng thường tìm hiểu tỉ mỉ kết cấu, thiết bị, thực đơn... của phạn điếm, khách sạn đó. Khi chiêu đãi đối tượng định lừa bọn chúng biểu hiện là quan khách quen của

nhà hàng. Chỉ cần kỹ xảo biểu diễn cao minh thì những người có tinh thần cảnh giác cao cũng thường bị lừa. Chúng có thể giới thiệu với anh: "Thực đơn phạn điếm này rất nổi tiếng, maùi vị cũng tương đối hợp khẩu vị với người sành điệu." Khi anh muốn đi vệ sinh chúng báo cho anh biết nhà vệ sinh ở chỗ nào một cách chính xác.

Như vậy được chúng tiếp đãi chu đáo, tinh thần cảnh giác của anh dần dần buông lỏng, dần dần từng bước từng bước sa vào bẫy của chung.

Cũng vậy, khi anh mời bạn gái đến phạn điếm nào đó dùng bữa, tỏ ra vẻ quen biết các chiêu đãi viên và hỏi họ một cách thân mật: "Có như vậy , cửa hàng làm ăn một chút như vậy, bạn gái cho rằng anh là khách quen của phạn điếm .

Rõ ràng kỹ xảo lừa này có cơ sở tâm lý. Khi anh bàn việc làm ăn với một đối tượng không tin tưởng anh lắm thì lợi dụng loại tâm lý này thường đạt đến hiệu quả rất tốt. Nếu như anh lần đầu tiên mời cơm người bạn gái hâm mộ đã lâu, cũng dùng phương pháp này thì bạn gái dễ dàng buông lỏng cảnh giác, xem anh đáng tin cậy, đáng nương tựa và chìm đắm say sưa trong ảo tưởng cuộc sống tương lai với anh.

Cho nên anh chỉ cần tìm hiểu chu đáo những nơi cao cấp mà anh sẽ đến, bước vào cửa như bước vào nhà mình vậy thì cũng có thể làm cho người ta ngộ nhận anh là khách quen của phạn điếm này.

2. Lui tới một cách tự nhiên giữa các nhà quyền quí dễ khiến cho người ta ngộ nhận anh là người thân thế bất phàm.

Hải Bộ Nhi Lang tiên sinh, phó giám đốc một thương xã Nhật Bản được công nhận là một người tài họa lịch duyệt, đồng thời cũng là một vua lừa chính hiệu. Để tăng gia tính quyền quí của mình, ông ta thường xưng hô một cách thân mật với những đại nhân vật chính trị gia mà ông chưa từng tiếp kiến. Ông thường nói với người ta: "Vừa rồi Điền Trung tiên sinh gọi điện thoại cho tôi..." hay là "Tôi vừa dự cuộc họp báo của Phúc Điền Củ Phu...".

Tùy tiện xưng hô tên các đại nhân vật là một tuyệt chiêu nâng cao thân giá của mình bởi vì cách xưng hô người khác thường biểu hiện mức độ thân mật và địa vị xã hội của hai người. Nếu như anh muốn mượn danh tính thủ tướng Điền Trung để nâng cao thân giá của anh thì gọi "thủ tướng Điền Trung" hiệu quả không bằng gọi “Điền Tru ng tiên sinh", gọi "Điền Trung tiên sinh" hiệu quả không bằng gọi "Điền Trung". Nói một cách khác, càng tùy tiện thì càng nâng cao ấn tượng về mức độ thân mật của anh với đại nhân vật đó.

Thuật lừa này cung phải xem xét tình hình cụ thể mà định, hơn nữa phải tương đối hiểu biết người mượn danh, nếu không sẽ lộ đuôi cáo, khiến cho người ta khinh.

3. Nói rõ hay ngầm nói cho người ta về quan hệ của anh với những người giàu sang và thái độ đồng tình về họ

Rõ ràng nếu chỉ dùng mồm mép để tự khoe thì không ích gì. Nếu như lời nói của anh không khớp với hành vi và hình tượng của anh thì chỉ làm trò cười mà thôi. Giả dụ, hành vi và hình tượng của anh không kém lắm thế thì trong một số trường hợp thích đáng nói đôi lời thích đáng ai có thể có hiệu quả. Quan trọng là không được trực tiếp nói mình quyền quí, có lúc thể hiện gián tiếp mờ mờ ảo ảo thì lại có hiệu quả.

Cử một ví dụ, trong khi nói chuyện anh có thể tán dương một người thích tiêu tiền là người biết hưởng thụ cuộc sống, như vậy có nghĩa anh cũng là người như vậy.

Nhân viên công ty nọ thường thích đàm luận các bà xa xỉ. Một người nói: "Cho rằng tiền giống như ảo thuật rút dây giấy trong ví ra không bao giờ hết đi nữa thì tiền của vợ tôi cũng không chịu ở trong ví." Một người khác nói: "Vợ tôi thừa nhận với tôi là bà thích tiêu tiền nhưng chớ có nói bà xa xỉ, tìm một chữ nào mới mẻ mà nói."

Lối kể chuyện cười này có vẻ tổn thương người nhưng chúng ta có thể giải thích khác. Các nhân viên này đều rất yêu vợ kiêu hãnh về vợ mình, cho rằng vợ mình mặc đẹp hơn vợ người khác, hấp dẫn hơn người khác. Bọn họ chế giễu tính xa xỉ của vợ để tỏ tình yêu và kiêu hãnh đối với vợ, lấy đó thay cho khoe vợ.

4. Vinh quang của cụ tổ mấy đời hay bịa gia phả, tự xưng là dòng dõi danh môn huyết thống phú quí.

Mùa hạ năm 1937, Khổng trường Hi làm đại sứ đặc mệnh toàn quyền dẫn đầu một đoàn đại biểu sang Anh dự lễ đăng quang của hoàng đế Anh . Để cho hoàng tộc nước Anh trọng vọng, Khổng Tường Hi tự xưng là con cháu dòng đích của đại thánh Khổng Phu Tử. Kỳ thực trong gia phả ghi chép lịch sử dòng họ Khổng trong 2000 năm để ở Khổng miếu tại Khúc Phụ tỉnh Sơn Đông không có chi nào là của Khổng Tường Hi cả. Đương thời Khổng Tường Hi đã lôi kéo Khổng Tường Dung, chủ nhiệm ủy ban thủy lợi Hoàng Hà và Khổng Đức Thành bà con cháu Khổng Tử mua gia phả chi họ Khổng này, bổ sung Khổng Tường Hi vào gia phả đó và chữa gia phả họ Khổng ở huyện Thái Cốc, đẩy lên đến cuối Minh đầu Thanh, nói rằng khi Lý Tự Thành cầm đầu nông dân nổi dậy thì một chi họ Khổng chạy về huyện Thái Cốc tỉnh Sơn Đông đó là chi của Khổng Tường Hi.

Khổng Tường Hi tự xưng là người thôn Chỉ Phường ở khúc Phụ tỉnh Sơn Đông. Khổng Tường Hi bỏ ra 2000 nguyên xây dựng gia miếu ở thôn Chỉ Phường như vậy Khổng Tường Hi đã sáng tác ra gia thế họ Khổng. Đồng thời để chứng minh thân phận họ Khổng, trong khi nói chuyện diễn thuyết Khổng Tường Hi thường dẫn đôi
câu trong Luận Ngữ, Mạnh Tử. Khi Khổng Tường Hi dẫn đầu đoàn đại biểu đến Anh thì tự xưng là đời thứ 75 của "công tước Khổng Khâu". Khổng Tường Hi nói với mọi người rằng hoàng đế nước Anh chiêu đãi ông long trọng không phải vì ông là đại sứ đặc mệnh toàn quyền của Trung Quốc mà vì ông là con cháu "công tước Khổng Khâu" thuộc một dòng quí tộc cổ kính trên thế giới.

5. Áo gấm không mặc cho người hạ tiện

Một vị tiên sinh nọ có một câu chuyện rất bình thường mà đáng suy nghĩ. Một buổi chiều mùa hạ, tôi đến một khách sạn thăm một người bạn từ Hồng Kông đến. Khách sạn gần nhà cho nên tôi chỉ mặc một chiếc áo sơ mi thường ra đi. Người gác cổng khách sạn chạy theo tôi lên thang máy kéo lại hỏi tôi là ai, khiến cho tôi rất khó chịu. Tôi không thể không xẵng giọng nói mấy câu khiến anh ta xấu hổ lui ra. Tôi nói việc này với người bạn, ông ta cười nói: "Anh ăn mặc cũng hơi đơn giản." Từ đó về sau, mỗi khi có đến những nơi công cộng dù bận mấy tôi cũng thay đổi y phục chỉnh tề.

Rõ ràng xem người bằng áo là thiếu giáo dục song người lại, không chú ý ăn mặc phải chăng là thiếu tôn trọng người khác . Cũng như vậy, hãy nói về đồ trang sức. Nhiều phụ nữ dùng đồ trang sức không phải vì làm dáng hay vì khoe của mà vì giao tế xã hội, vì thể diện trong những trường hợp long trọng. Một số phụ nữ là vợ những người thường giao tiếp, thường xuyên hội họp, làm công tác lễ tân... đều phải dùng đồ trang sức. Một trong những phụ nữ đó đã viết: "Kỳ thực tôi không muốn đeo nhiều

đồ trang sức, ngày thường đi đâu tôi không mang đồ trang sức. Nhưng khi theo chồng đi dự các cuộc hội lớn quan trọng tôi không thể không mang đồ trang sức Trong những trường hợp long trọng như thế, không mang đồ trang sức thì không ra thể thống gì. Chúng tôi lại có những hoạt động như thế, tôi không thể không mua nhiều đồ trang sức."

Kỳ thực đồ trang sức giúp sáng tạo ra một hình tượng tốt đẹp. Đó là việc bình thường. Có mấy biện pháp sau dây:

1. Mua các đồ dùng hào hoa.

Chỉ cần bạn không có vẻ hà tiện thì không ai nói bạn hà tiện. Nên mua một số đồ không bao giờ hạ giá như một miếng ngọc chẳng hạn, dù rằng mua hàng ngàn đồng nhưng dùng rồi vẫn có thể bán lại, có khi còn có lãi. Bỏ mấy vạn ra mua một chiếc đồng hồ nổi tiếng cũng có thể sau này bán được cao giá hơn.

Đã từng có một người bạn phương Tây mỗi năm thay xe một lần khiến mọi người rất hâm mộ. Bí quyết là anh ta mua xe đã dùng rồi nhưng còn có thể bán lại. Mỗi năm bán chiếc cũ mua chiếc mới, người ta tưởng như anh ta giàu có lắm.

Trong số những phụ nữ thường dùng đồ trang sức có một số bà mang đồ trang sức để tỏ ra cao sang hơn người, làm như mình là phượng giữa đàn gà. Mục đích khoe giàu sang của những người này là mục đích chính khi họ dùng đồ trang sức.

2. Một cũng có thể gây cho người ta cảm giác “ ác” .

Những minh tinh màn bạc ăn mặc trang sức không gì không li kỳ vì họ muốn để lại ấn tượng mạnh trong quần chúng, thu hút nhiều người ca tụng họ hơn nữa. Theo với trận cuồng phong sùng bái ngẫu tượng này không ít phụ nữ nhuộm tóc vàng, bạch kim, trắng; nam giới thì để tóc dài, mặc váy dài; nữ giới thì cắt tóc ngắn, mặc âu phục thắt cà vạt. Nam không ra nam, nữ không ra nữ, già không ra già, trẻ không ra trẻ, loạn xị

xà ngầu, kỳ hình dị dạng, tựa hồ đó là trọng điểm của trào lưu này. Chạy theo trào lưu này không tốn nhiều tiền lắm, rất thích hợp cho thanh rên.

Tục ngữ có câu: "Người đẹp vì lụa, lúa tốt vì phân". Nếu bạn ăn mặc không chỉnh tề không khác gì khiến người ta khinh bạn. Phải biết đứng giữa đám đông kẻ trước người sau một mình đỏ mặt, không động não nghĩ một chút về trang phục là không được.

Ngoài ra cần ghi nhớ: Dù bạn xuất sắc đến đâu thì trước công chúng cũng không được nói xấu "mốt", bởi vì cái thời thượng là bạn thân của đại chúng kể cả bạn. Bạn mắng chửi "mốt" tức mắng chửi họ, tuyệt nhiên không thể gây ấn tượng tốt. Mọi người sẽ nói: "Anh này có gì ghê gớm đâu, giống như anh hề, ông ăn mày, 'buồn cười quá!" Lòng bạn phải sáng suốt mà miệng bạn phải theo đại chúng. Phẫn nộ thế tục, không thừa nhận xã hội hiện thực xem người bằng y phục thì bạn sẽ chết đuối trong nước bọt quần chúng.

6. Tiền không đủ, phẩm chất đủ

Trong xã hội không phải chỉ vàng bạc đầy người mới được đánh giá là tốt. Đại đa số nhân dân đều ví lép kẹp, có vả sưng mặt cũng không thể trở thành người béo và cũng có người không thích làm ra vẻ trọc phú, cho nên cần căn cứ đặc điểm của mình mà tìm ra một kiểu cách riêng cho mình thì chưa chắc người ta dám xem thường. Có những người kiểu "chân nhân không lộ tướng", "ẩn sĩ giữa chợ.”

Phương pháp không tốn tiền này có mấy cách.

1 Bảo vệ đặc sắc riêng của mình.

Có một nhà láng giềng hơn 10 năm trước từ quê ra thành thị, chồng làm công nhân vệ sinh, bị dân thành thị gốc khinh thường. Mấy năm gần đây con cái đã lập gia đình ra ở riêng, hai vợ chồng rán bánh rán bán. Dần dần khấm khá, tiền bạc rủng rỉnh, họ bèn xây dựng mở rộng nhà cửa khang trang. Nhưng họ không sắm tủ tường đang là "mốt” với giá

mấy ngàn tệ mà mời thợ mộc ở quê ra làm một bộ tràng kỷ chạm khắc tứ linh theo lối cổ mà đẹp. Vợ thì thêu áo gối, thêu khăn bàn, thêu rèm cửa theo mẫu truyền thống. Hai ông bà lại tính tình trầm tĩnh, ăn nói đứng đắn. Xung quanh không thể không hâm mộ đời sống văn hóa của họ.

2. Mỗi người một bậc thang xã hội.

Người xưa bình phẩm sáng tác văn học thường nói: "Kim ngọc mãn đường bất thị phú quí khí tượng" (Vàng bạc đầy nhà không phải là giầu sang) . Đó là nói hành vi của gia đình quyết định gia đình đó đứng trên bậc thang xã hội nào.

Tôi cùng một người bán có chút việc đến một gia đình nọ. Bước vào nhà trang trí rực rỡ hoa mắt thì lại nghe người cha đang mắng mỏ tục tĩu, bắt con tập piano trên chiếc đàn nhập khẩu đắt tiền. Nữ chủ nhân mặt mày rạng rỡ ra đón chúng tôi đi trên đệm nhung, đầu
tiên yêu cầu chúng tôi bỏ giày ra đi dép lê vào nhà. Thật ra một gia đình giàu có như thế nào đi nữa mà không có phong cách gia đình thượng lưu thì chỉ là gia đình con buôn mà thôi.

Gia đình muốn lên bậc thang xã hội cao, cuộc sống muốn đi lên cần phải làm cho người ta thấy một chút không khí ấm cúng tao nhã, tận hưởng không bao giờ hết. Những gia đình giàu có mà tôi thấy ở phương bắc thì
nhà dưới trang trí toàn thiết bị âm thanh và ánh sáng hiện đại nhưng lại toàn phong cảnh Giang Nam. Người nghèo thì tự cắt giấy theo mẫu hoa cổ truyền trang trí như những gia đình ở nhà hàng. Dù người ta nghèo giàu, có bất kỳ văn bằng học vấn gì, gia đình của họ đều thể hiện sự hàm dưỡng độc đáo của họ. Phong cách độc đáo của họ cho người ta có cảm giác về thang bậc xã hội cao.

3. Quan tâm những sách báo mới nhất.

Tám năm trước tôi mua được bộ sách best seller Thái Căn Đàm. Bạn tôi thấy bộ sách, ca tụng tôi đi đầu thời đại. Như vậy, nếu như anh thích những sách best seller, những ngôn ngữ đang thịnh hành, những thời trang mới nhất thì người ta sẽ giơ ngón tay cái trước mặt anh.

4. Làm người nhiệt tâm.

Con người không thể tránh khỏi thất bại. Khi thất bại nếu có thể bắt tay người chiến thắng, chúc mừng họ một cách nhiệt tình và thành thật thì người ta sẽ cảm động tâm lòng rộng mở của người thất bại.

Khi do sơ suất mà tổn hại người khác thì anh phải xin lỗi người ta. Nếu xin lỗi quá một chút, đem 3 phần sai nói thành 5 phần sai thì không những đã hóa giải dược can qua mà lại có. hiệu quả vàng ngọc, khiến cho người khác cảm nhận sâu sắc thành ý của anh, cho rằng anh là con người đáng nể.

Nếu anh quan tâm người già yếu người tàn tật ở xung quanh, giúp đỡ an ủi họ thì người ta cho anh là người lương thiện.

5. Phong độ thích hợp, cứ chỉ đắc thể.

Nếu như muốn chứng tỏ phong cách bất phàm, thong dong tự tại của anh thì anh nên làm cho được:

Điệu bộ đứng đắn, cử chỉ chậm rãi, động tác nghiêm trang, vững vàng như núi Thái Sơn. khi nói với đối phương về một sự việc quan trọng cũng như khi trả lời đối phương, mắt không liếc ngang liếc dọc, nhìn thẳng vào mắt đối phương thì không những tăng cường sức thuyết phục của lời nói mà còn để lại cho người ta ấn tượng tràn trề sức mạnh, hành động quang minh lỗi lạc.

Nếu một người có phong độ bước chân khoan thai khiến cho người ta khâm phục vui lòng thì còn hơn cả vàng bạc đầy người, sản sinh hiệu quả giao tế đẹp đẽ làm lu mờ cái xấu. Có một số người có bộ mặt giống

như ngôi nhà làm dở dang, chỉ có phòng trước rực rỡ còn đàng sau giống như chiếc lều vịt.

Biểu hiện bản thân tuy không rực rỡ nhưng lại bền vững thì người tinh đời liếc mắt nhìn thấy ngay. Cho nên nói về biểu hiện bản thân mà không nói về phẩm chất, phong độ thì làm hại anh.

Kế 9: Kế chữa thẹn

Làm thê'nào để khiến cho người khác không xấu hổ ?

Người ta mặc áo quần trước là để chống lại rét mướt lạnh lẽo, thứ đến để làm đẹp, thứ ba là để chữa thẹn. Làm người ai cũng biết thẹn khi tư tình ẩn nặc bị phanh phui cho nên giỏi chữa thẹn là không thể thiếu. .

Người ta không nói việc xấu trong nhà để người ngoài biết. Việc riêng khó nói của mình không ai muốn phô bày để trở thành chuyện tiếu lâm cho thiên hạ. Nhưng không làm thì người ta mới không biết. Thuật chữa thẹn yêu cầu phải giữ bí mật tuyệt đối, thứ đến là sau khi việc xấu đã bộc lộ ra ánh sáng thì khiến cho hậu quả nhẹ bớt đi.

Người khác bị xấu hổ thì chớ có buông lời khoái chí, nếu không sẽ kết mối oán cừu và bị mọi người tẩy chay. Nếu có thể chủ động hóa giải cho người ta, chữa thẹn cho người ta thì có thể theo đà chiếm được lòng người.

Việc đời khôn lường, việc bí mật riêng tư không phải không thể bị tiết lộ. Mỗi người đều có thể bị xấu hổ một ngày nào đó. Trước tiên phải giữ bình tĩnh, không được bối rối hoang mang khiến cho thẹn càng thêm thẹn, đập vỡ chai dầu tràn ra khắp nhà. Thứ đến phải học được cách thuận tay đưa dao chứ không chữa thẹn một cách sống sượng, lộ liễu. Thứ ba, có thể dùng biện pháp "vua quay lại nói với tả hữu” phân tán sự chú ý của mọi người, tránh mũi nhọn. Muôn vàn không được để cho người ta nắm được đằng chuôi, lôi ra những điều xấu hổ còn lớn hơn nữa khiến cho anh thân bại danh hệt.

1 . Không nên vì thẹn nhỏ mà không chữa

Thiếp Vàng tô son thì ai ai cũng thích, còn điều xấu hổ thì không ai muốn người khác lôi ra. Nếu trong giao tế, chú ý chữa thẹn, che thẹn, che

giấu những điều riêng tư cho người ta thì người ta cảm kích anh vô tận. Khi có cơ hội sẽ đền đáp thịnh tình của anh. Anh Mỗ công tác trong bộ phận thiết kế. Sau khi tốt nghiệp đại học lập tức đạt được danh hiệu kiến trúc sư cấp 1 , là một thanh niên có tài, thân thể cao lớn, nói năng hài hước, dễ yêu cho nên được các bạn gái yêu thích. Anh cũng không che giấu điều đó mà lại thường đắc ý huênh hoang trước đám đông. Thực là một cậu con trai đáng chán.

Một ngày nọ, anh Mỗ cùng hai vị thượng cấp đến cơ quan một khách hàng đang ủy thác thiết kế nhà. Đối phương, ngoài một giám đốc phụ trách ra còn có hai vị bộ trưởng tham dự cuộc họp. Hôm nay là cuộc gặp mặt đầu tiên để thăm dò khách hàng. Hai bên đứng trong phòng khám trao đổi danh thiếp cho nhau. Bấy giờ từ trong ví
đựng danh thiếp của anh Mỗ rơi ra một vật. Anh Mỗ lật đật nhìn xem và mọi người cũng nhìn theo. Bỗng nhiên anh Mỗ kêu lên một tiếng rất bối rối, những người khác cũng nín thở lặng người. Vật rời trên bàn là một bao cao su tránh thai. Anh Mỗ vội vàng hối hả nhặt lên, run cầm cập lén nhìn mặt giám đốc. Giám đốc cười nói: "Ha ha,
không nhìn thấy, không nhìn thấy", sau đó cuộc hội đàm tiến hành trong tiếng cười và thân thiện.

Lời nói tầm phào của giám đốc chắc chắn không ai tin là thực nhưng lại có tác dụng rất tốt. Để chiếu cố danh dự và thể diện người khác, nói dối, nói tầm phào thì có gì là tội lỗi? Không có hại cho ai cả?

Trong hoàn cảnh nhất định, có người vì tránh xúc phạm điều húy ky của người khác, đề phòng dẫn đến phiền toái khiến cho đôi bên không vui lòng, có khi không thể, không muốn, không tiện nói thẳng ra việc gì đó thì phải dùng một sự việc khác thay thế hay hóa giải, biến hung thành cát, triển khai giao tế đạt đến mục đích.

Trong một buổi chiêu đãi do sơ suất, một người phục vụ đã đưa lên một đĩa thức ăn thịt lợn cho một ông bạn Islam giáo khiến cho bàn tiệc ngỡ ngàng, khó chịu. Thấy thế, thủ tướng Chu ân Lai nói đùa to: "Đây là vịt, chúng ta đều là vịt cả". Nhờ thay đổi danh từ mà đã hóa giải được cục diện do người phục vụ gây ra. Trong tình thế mọi người đều biết rõ cục diện khó chịu do người phục vụ sơ suất nhưng đương nhiên không nên bàn luận về sơ suất đó, cần phải hóa giải nhanh chóng cho nên thủ tướng Chu ân Lai mới "chỉ lợn nói vịt" quả là người cơ trí.

Xem ra chữa thẹn có lúc không phải là việc xấu. Gặp phải tình thế khó chịu nên ra sức dùng câu chuyện với nội dung đánh lạc hướng chú ý của mọi người, không nên bám vào việc đã xảy ra khiến cho càng bế tắc.

Trong giao tế, không ai có thể dự tính được tất cả. Ví dụ như anh không ngờ đối phương là người có hiềm khích với anh hay là bạn của kẻ cạnh tranh với anh. Cũng có thể anh không tính được đối phương không thích ăn món ăn Tứ Xuyên; cũng có thể bỗng nhiên anh nói sai một câu v.v... Những điều đó đều khiến người ta ngỡ ngàng khó chịu. Lúc đó thì tình thế mà anh dự tính đã thay đổi, nhất thời không thể không có kế mới. Trong trường hợp này rất cần chữa thẹn. Năng lực chữa thẹn của một người đương nhiên lấy kinh nghiệm sống làm cơ sở, vận dụng vào thực tế nhiều lần trở nên lão luyện thông minh. Đồng thời, năng lực ứng biến cũng phản ánh tính nhanh trí và hàm dưỡng của con người . Chỉ có những người công lực xử thế thâm hậu mới có thể biến nguy thành an trong những trường hợp phát sinh biến hóa bất thường, khiến cho mình thoát khỏi cảnh khó chịu và đạt được hiệu quả tốt trong giao tế.

Muốn chữa thẹn phải làm được những điều sau đây:

1 Bất kể xuất hiện tình huống gì đều phải giữ bình tĩnh cao độ khiến cho mặt không biến sắc. Như trong một lần giao dịch thương mại,

đối phương bỗng nhiên nói anh ra giá cho một công ty thấp hơn cho họ, như vậy quá bắt nạt họ. Thông tin thương mại bị tiết lộ như thế làm cho các cán bộ thương mại rất mất thể diện. Nếu như họ không bình tĩnh, quá ư căng thẳng hay kích động, rất có khả năng không ứng phó nổi cục diện này. Thừa nhận sự thực này hay là phẫn nộ tranh luận, liều mạng phủ nhận sẽ có thể dẫn đến giao dịch tan vỡ.

Nhưng nếu anh rất bình tĩnh thì có thể nhanh chóng tìm ra lối thoát, ví dụ như giá cả thấp vì không bảo đảm đổi lại và bảo trì sửa chữa, hay là có chi tiết nào đó chưa dùng nguyên liệu mới, kỹ thuật mới, hay là do hình thức thanh toán, thời hạn giao hàng, bảo hiểm chất lượng v v... khác với lô hàng đang thương thảo. Bất cứ thế nào
anh cũng phải tìm ra lý do thích hợp để cứu vãn tình thế, tìm ra phương pháp bảo vệ thể diện của mình.

2. Bất cứ tình huống nào cũng có thể hóa giải mâu thuẫn hay giảm khinh mẫu thuẫn tình ra lối thoát cho đôi bên, khiến cho không khí căng thẳng chuyển sang hòa dịu, từ quẫn bách chuyển sang tự nhiên. Nhiều lúc giải vây cho người khác còn quan trọng hơn che chắn cho bản thân, một mặt biểu thị thông cảm và tôn trọng đối phương, mặt khác giành một mảnh đất sau này cho bản thân.

3. Học tập tốt cách chuyển dịch câu chuyện và phân tán sự chú ý của người khác. Nói sai hay làm sai việc gì đó thì ngoài việc nhanh chóng nhận sai ra còn phải chuyển dịch câu chuyện một cách khéo léo, hướng sự chú ý của người ta sang một phương diện khác. Ví dụ như dùng phương thức hài hước hay kể chuyện tiếu lâm để chuyển dịch mục tiêu, đem việc người biến thành việc vặt, đem câu chuyện khiến người ta căng thẳng biến thành chuyện cười, v.v. . .

2. Làm sao không bị lời nói ác độc làm tổn thương

Hai bác sĩ ngoại khoa trong khi mổ gặp phải vấn đề nan giải bèn ngừng mổ, một hộ sĩ cao cấp bảo: "Sao không cử thử một lần xem sao ". Một vị bác sĩ ngoại khoa chữa thẹn bèn nói: "Bởi vì chúng tôi nhớ tuần lễ trước chị quên ghi bệnh án cho một bệnh nhân". Cô hộ sĩ thẹn đỏ mặt không nói nên lời.

Có một ông chồng sau khi ăn cơm ở nhà hàng muốn tỏ ra hào phóng bèn "boa" 20 đô la, vợ bèn thu lại số tiền đó và nói lớn: "Phục vụ không tốt lắm, không đáng "boa" sô tiền ấy ông chồng chỉ còn cách nhanh chóng ra khỏi nhà hàng.

Trong cuộc sống thường gặp hạng người ngang trái như thế này. Họ thường là bạn, đồng sự hay vợ của anh, ở nơi công cộng thường bá vai anh bảo với mọi người anh đã từng có sai lầm này thất sách nọ, hay đưa ra tư liệu "tham ăn" của anh, khiến cho anh nhức nhối. Nếu anh nổi giận thì họ sẽ nói "bất quá đùa một chút mà thôi", lại còn nói anh nhạy cảm quá, không có tinh thần hài hước.

Gặp phải những trường hợp bất ngờ như vậy, có hai cách xử lý khác nhau.

Một cách là phản kháng tiêu cực, ngậm miệng chịu xấu hổ hoặc là nổi giận lớn tiếng phản kháng. Cách này làm tổn hại hình tượng tốt đẹp của anh đối với công chúng. Cách thứ hai là ứng phó tích cực, lợi dụng thông tin cuộc giao tế bất lợi này cho một trận giao tế có ích khác, không những chống lại đả kích nọ một cách hữu hiệu mà còn được người ta tôn trọng và hoan nghênh hơn. Chuyên gia xã hội học của đại học Hoa Thịnh Đốn là Edward Gratt đã nghiên cứu hơn 20 trường hợp quẫn bách trong giao tế. ông nói bị làm nhục công khai đương nhiên là việc không vui và cũng không phải là chuyện vụn vặt có thể nhẫn nhịn được. Khi bị làm nhục tổn thương tình cảm, đại đa số người ta thường nổi giận, nói lắp bắp, mặt đỏ bừng. Nhưng anh nên chọn một giải pháp khác: giữ vững lý

trí, khống chế tình thế. Không cần phải phiền não lâu mà phải suy nghĩ vì sao người đó lại vô lễ như thế. Có một số người cố ý khiến cho anh cảm thấy quẫn bách bởi vì trong lòng họ cảm thấy anh cũng biết điều gì của họ, hay là để báo thù việc gì anh đã làm bất lợi cho họ. Một số người là kẻ thích trêu chọc buột miệng nói ra chứ không cố ý làm nhục anh.

Còn nhà tâm lý học Bello Skilac thì cho rằng, nên suy đoán xem có điều gì bí ẩn không bộc lộ với loại người ấy đã khiến họ hành động như thế, thực tế đó là đều không thể nhận định chính xác. Rất có thể người ta nghĩ rằng anh không bị tổn thương vì điều đó. Khi anh trì trích hành động vô lễ của họ thì những người ăn vụng về mà không có ác ý này lập tức xin lỗi anh.

Đương nhiên, nên ứng phó tình huống quẫn bách này như thế nào thì cần xét tình hình cụ thể. Nếu như ông chủ hay thượng cảm của anh chỉ trích anh trước mặt các đồng sự, và hơn nữa có thể lần sau lại làm như thế thì anh có thể dùng câu sau đây để ứng phó một cách bình tĩnh và tự tin để bảo vệ lòng tự trọng của anh "Phải chăng chúng ta có thể trao đổi riêng với nhau vấn đề này.

Cũng vậy, nếu bị vợ hay bạn làm tổn thương như thế, anh phản kích không bằng bình tĩnh nói cho họ rõ là họ đã làm tổn thương anh? Nếu họ tiếp tục làm cho anh quẫn bách, anh phải tiến lên nói với họ là anh sắp không còn tin tưởng họ nữa. Năng lực ứng phó này biểu thị đầy đủ lòng tự trọng lành mạnh, tỉnh táo và năng lực tự khống chế tình cảm của anh, khiến cho đối phương tự nhìn lại bản thân mà thấy xấu hổ, tự phản tỉnh lời nói và việc làm của họ.

Khi có số người cố tình làm nhục anh lần thứ hai khiến cho anh quẫn bách thì anh nên dùng biện pháp nghiêm khắc hơn. Có lúc anh nên ngăn cản họ ngay tại chỗ, nói với họ: "Xen ra anh có ý làm khó dễ tôi, có thể nói cho biết là vì lý do gì không?" Cách ứng phó này biểu hiện anh

không mất lý trí, là người có hàm dưỡng tốt khiến cho người xung quanh tôn trọng, đối phương phải thừa nhận và thay đổi tâm ý không lành mạnh của họ, cải thiện và gia tăng quan hệ hai bên. Bất luận anh dùng thái độ nào, quan trọng nhất là không được nổi giận. Nổi giận chỉ khiến cho kẻ khiêu khích chiếm thượng phong
và sẽ dẫn đến thái độ thù địch sâu sắc hơn.

3. Ngã xuống rồi thừa thế bật dậy

Ngụ ngôn Edop có câu chuyện ông hói chữa thẹn. Có một ông hói đội tóc người khác cưỡi ngựa ra đi. Gió thổi bay bộ tóc giả, những người xung quanh bất giác cười vang. Ông hói dừng ngừa lại, nói: "Bộ tóc này vốn không phải của tôi, bay đi thì có điều gì kỳ quái đâu Chẳng phải nó đã từng rời bỏ chủ nhân sinh ra nó đấy ư?”

Tổng thống Lincoln cũng có câu chuyện tương tự. Trong lần tranh cử nghị viện bị thất bại, có người hỏi cảm giá như thế nào Lincoln kể một câu chuyện khi ông đi vận động tranh cử bước phải chỗ bùn trên đường đi trượt chân xô người khác văng ra ngoài đường, ông tự bảo mình: “ Đây là trượt chứ khôngphải ngã".

Có người hỏi ông làm tổng thống nước Mỹ đại cường quốc có cảm giác gì? Lincoln bảo ông nghĩ đến câu chuyện một tội phạm. Có một tên tội phạm nọ tự trừng phạt bằng cách bảo người láng giềng cưỡi lên người hắn đến ngoại thành đi xe hỏa. Hắn hỏi người láng giềng có cảm giác gì? Ngươi láng giềng nói nếu đó không phải là một loại vinh dự thì thà rằng đi bộ.

Lincoln nói: "Tôi quả đã hể nhiều câu chuyện, trong kinh nghiệm tích lũy lâu ngày của tôi, tôi phát hiện người ta thường dùng hài hước làm phương tiện diễn đạt thì dễ dàng có ảnh hưởng tốt".

Sau khi Lincoln qua đời, quyển sách Chuyện cười của cụ Abraham bán chạy như tôm tươi. Lincoln kể chuyện cười không phải để cười. Người

ta nói, chuyện cười của tổng thống Lincoln còn giống như chuyện ngụ ngôn đầy ắp trí tuệ và ý nghĩa giáo dục.

Nhanh trí và hài hước chiếm địa vị trọng yếu trong việc chữa thẹn, bởi vì biết thừa thế, có việc xấu hổ như khi có người vấp ngã lại bảo dưới đất chỗ này có ba trăm lạng bạc để chũa thẹn. Mọi người bèn nghĩ đến ba trăm lạng bạc. Còn nếu khi sa vào tình thế xấu hổ mà giải thích lung tung thì chỉ càng làm xấu hổ thêm mà thôi.

Nhanh trí và hài hước không làm cho người ta ác cảm mà cả cười bỏ qua sự việc.

Một nhà văn viết một cuốn tiểu thuyết, sách được hoan nghênh. Có một nhà văn khác nảy sinh lòng đố ky bảo với bà rằng: "Tôi rất thích tiểu thuyết của bà. Không biết ai viết hộ bà quyển tiểu thuyết này ? Nữ văn sĩ đáp: "Rất vui mừng biết ông thích tác phẩm không ra gì này, không biết ai đọc cho ông nghe vậy ?" Đối phương châm biếm bà không biết viết, bà phản kích bằng cách nói đối phương không biết đọc. Đấy thật là ngoài tình lý, mà lại có tình lý, chế diễu mà thôi, cười rồi bỏ qua. Ngoài ra mặt lạnh như tiền khi người ta gây khó chịu cho anh cũng là một loại nhanh trí cao cấp, cao siêu vạn trượng.

Năm 1972, Chu ân Lai cùng Kistinger bố trí sự kiện mở đường giao tiếp Trung - Mỹ. Kistinger đến Bắc Kinh đàm phán với Chu ân Lai. Sau khi hội đàm thành công, Chu ân Lai mở tiệc tiễn khách, Kistinger không nén nổi vui mừng trong lòng, bảo đảm một:cách thành khẩn với Chu ân Lai sau khi về nước sẽ vận động cho nước Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa khôi phục chiếc ghế trong Liên Hiệp Quốc. Kistinger càng nói càng bốc, không còn giữ được nghi lễ ngoại giao, đưa ra thời gian là khoảng một năm thì xong việc đó. Chu ân Lai trước sau chỉ mỉm cười tỏ ý tán thưởng và cảm tạ.

Sau khi máy bay của Kistinger cất cánh không bao lâu Kistinger nhận được điện báo từ Mỹ rằng hôm qua Liên Hiệp Quốc đã thông qua quyết định khôi phục chiếc ghế cho Cộng hòa Nhân dân rung Hoa. Đương nhiên đó là một việc tốt. Nhưng Kistinger nghĩ rằng việc lớn như thế này tất Chu ân Lai đã biết rồi, cho nên khi ông nói: "Khoảng 1 năm" mà Chu ân Lai nói: “Xong nói, không cần ngài giúp nữa" thì thật là xấu hổ.

Đối diện với người đang hưng phấn mà lại trấn tĩnh. Nếu Chu ân Lai trực tiếp bảo cho biết tin tức đó thì há Kistinger với thân phận của mình sao khỏi xấu hổ. Dù rằng Kistinger tài trí tuyệt vời, có thể hóa giải được thì thành ra ta dựng sân khấu cho người hát hay sao, vì vậy Chu ân Lai chọn thái độ im lặng là hay nhất.

4. Nhìn chằm chằm vào chỗ khác

Tháng 7 năm 1807, Napoleon hội đàm với sa hoàng Alecxan đại đế. Vương hậu nước áo là Luisa đến thỉnh cầu Napoleon trả Madbua cho áo. Vừa gặp mặt, vương hậu Luisa bèn tán tụng đầu của Napoleon giống như Xê da, rồi dịu dàng duyên dáng nói thẳng yêu cầu Napoleon trả Madbua. Napoleon không tiện cự tuyệt ra mặt nhưng cũng không thể dễ dàng đồng ý. Ông hết lời ca tụng y phục của vương hậu đẹp như thế như thế, định lái câu chuyện đòi đất sang chuyện khác. Luisa cung kính nói: “Lúc này chúng ta lại nói chuyện thời trang hay sao? Rồi vương hậuu lại tiếp tục đề nghị trả đất, Napoleon lại chuyển sang chuyện khác. Vương hậu Luisa kêu
gọi lòng khom cung đại độ của Napoleon dùng lời lẽ rất trân trọng, thành khẩn kiên trì đề nghị khiến cho Napoleon ít nhiều dao động, giữa lúc đó quốc vương áo Fraxoa bước vào, giọng hiệu của Napoleon trở lại lạnh lùng.

Khi yến tiệc kết thúc, Napoleon lịch sự tặng cho Luisa một đoá hoa hồng. Vương hậu nhanh trí nói ngay: "Tôi có thể xem đây là biểu tượng

hữu nghị về thỉnh cầu của tôi đã được đáp ứng phải không ?" Napoleon đã cảnh giác sẵn, bèn nói một thôi một hồi dài dòng văn tự rất lịch sự lái sang chuyện khác. Vương hậu Luisa không đạt được mục đích, lủi thủi ra về.

Trong ngoại giao, quan trọng nhất là kiên trì nguyên tắc lập trường của mình, nhất định không dễ dàng nhượng bộ, đồng thời ngôn từ hành vi phải thích hợp, không thất lễ, đó là một nghệ thuật cao siêu. Không tiện vỗ mặt hoàng hậu, chiếm đất của người khác cũng không vẻ vang gì, nếu lôi ra cãi vã lằng nhằng càng xấu hổ cho
nên Napoleon lái sang chuyện khác chữa thẹn là diệu kế.

Cho nên phương pháp "vua quay sang nói với tả hữu là một biện pháp chữa thẹn hữu hiệu nhất, có thể lái sự chú ý của đối phương vào chuyện khác một bàn tay che trời vượt biển, có thể kéo dài thời gian, dập tắt lửa giận của đối phương, tránh xung đột trực diện, duy trì thể diện cho cả hai bên. Kỹ xảo "vua quay sang nói với tả hữu có rất nhiều phép, có thể tìm ra câu chuyện thích hợp không thì nói loanh quanh chọc cười cũng có thể.

Trong cuộc sống hàng ngày có người tỏ vẻ cao siêu tài trí, khi có ai đến xin giúp đỡ thì thao thao bất tuyệt càng nói càng xa, hoặc giả cố tình dài dòng văn tự để tiêu hao thời gian gặp mặt rồi cuối cùng cự tuyệt. Loại người như thế rất khó thuyết phục. Nếu dùng thủ thuật thông thường thì trúng kế của họ. Còn nếu như cứ im lặng lại là thừa nhận họ chiếm thượng phong. Đối với loại người khó chơi này thì trước tiên anh phải chặn họ lại. Biện pháp tốt nhất là nói một cách nhẹ nhàng: "Có một chút việc như thế này" hay cố tình tảng lờ chú ý vào một vật gì khác. Những động tác như thế có thể gián đoạn nguồn cảm hứng của đối phương, tạo ra cơ hội cho anh chen vào.

Trong các cuộc thảo luận ở nghị viện phương Tây thường dùng kỹ xảo tâm lý này. Các ông nghị đều chuẩn bị trước lời phát biểu, không dễ gì phá hoại tư duy logic của họ. Những nghị viên già dặn đều tán thành tất cả nhưng gì họ nói và chờ đợi thời cơ cắt lời khiến cho phải nói thật. Phương pháp này rất có hiệu quả đối với những người thao thao bất tuyệt, nói như nước suối tuôn trào.

Đối phương muốn nói lung tung, anh muốn nói việc chính, kẻ nói qua người nói lại nhưng không tiện cãi vã, nếu không có tài ăn nói và cách suy nghĩ độc đáo thì không được việc. Chữa thẹn càng cần có miệng khéo.

5. Thuật "rửa trôn" trong quan trường

Sau khi kháng chiến chống Nhật thành công không bao lâu, đương thời chính phủ Quốc Dân Đảng vẫn còn ở Trùng Khánh. Một hôm Tưởng Giới Thạch dẫn Đái Lập đến gặp Trần Lập Phu, có một thiếu nữ yêu kiều diễm lệ dâng trà. Trần Lập Phu giới thiệu đó là Trần Dĩnh, cháu gái của ông vừa du học ở Mỹ về. Tưởng Giới Thạch rất thích bèn hỏi việc học hành của cô và tỏ ra rất quan tâm. Đái Lập rất giỏi đầu cơ tung hứng, chẳng bao lâu sau bèn đề nghị Tưởng Giới Thạch nhận cô ta làm thư ký Anh văn trong dinh của Tưởng. Trần Dĩnh nhận công tác không bao lâu thì đã thân thiết đậm đà với Tưởng Giới Thạch, về danh nghĩa là thư ký Anh văn, thực tế là tình nhân của Tưởng Giới Thạch.

Sau một thời gian, việc này bị Tống Mỹ Linh phát hiện, muốn tìm cách thân hành bắt quả tang làm ầm ĩ một phen nhưng vì thân phận, địa vị và lợi ích của gia tộc nên phải tìm cách giải quyết lưỡng toàn kỳ mỹ.

Một hôm, đêm khuya Tống Mỹ Linh đến phòng Trần Dĩnh. Trần Dĩnh kinh hoàng cả sợ, cho rằng đại họa đã ập xuống đầu. Nhưng Tống Mỹ Linh lại ra vẻ vô sự ngồi xuống nói một cách ôn hòa: "Cháu này , cháu

còn nhỏ quá, mới độ xuân xanh phơi phới. Có nhớ mấy câu trong Kinh Thi hay không Hu ta! cứu hề, vô thực tang toán Hu ta nữ hề, vô dữ thổ đam” (Than ôi chim chớ ăn quả dâu chua. Than ôi, thiếu nữ chớ ngã trong bùn). Ta thường than tiếc cho đàn bà mệnh khổ cho nên chúng ta càng nên tự thương tiếc . Cháu này, không, không nên chie nghĩ đến trước mắt, phải suy nghĩ cả cuộc đời lâu dài!”. Trần Dĩnh rất cảm động vừa khóc vừa nói: “ Cháu đi Mỹ đi. 50 vạn đô la này biếu cháu như thể là một chút tâm của ta. Hộ chiếu và vé máy bay ta đã chuẩn bị hộ cháu rồi, sáng sớm mai đi ngay!”

Đột nhiên Trần Lĩnh bỏ đi, Tưởng Giới Thạch trong lòng không vui, tuy không nói ra được nhưng không thể không lộ ra. Tống Mỹ Linh thừa cơ nói xa xôi: "Anh Tưởng Có thể che trời qua biển hay sao, có thể giấu được em sao? Em làm như thế, chẳng lẽ anh không hiểu? Có phải nhất định em phải ra giữa công chúng bêu xấu Ngài nguyên thủ lãnh tụ chăng?” Tưởng giới Thạch chỉ còn có cách giả vờ nói qua quít cho xong chuyện.

Chuyện xấu hổ chốn quan trường một khi bị người đời phát giác, ai ai cũng muốn xem các vị quan lớn cao
tại thượng đó ngã ngựa mặt, mũi xấu hổ như thế nào. Cho nên xem ra phải tổ chức một đội chuyên "rửa trôn” cho chính khách vậy. Tưởng Giới Thạch một lúc choáng váng, thấy gái đẹp lòng dục bùng lên, trâu già muốn ăn cỏ non, nếu một khi việc bộc lộ ra ngoài thì còn mặt mũi nào nữa. Tống Mỹ Linh dùng phương pháp “trút củi dưới đáy nồi” đã nhổ tận gốc rễ cây xấu hổ của Tưởng Giới Thạch, che kín cả trời.

Đương nhiên, quyền lực của chính khách nói chung không nhỏ, tần suất xảy ra sự cố xấu hổ lại rất cao vì không phải chỉ có một việc "sắc" mà hàng ngàn vạn loại sự việc, không thể che tất cả. Tên tuổi của họ luôn bị mọi người nhòm ngó, hễ có chút bẩn lập tức sóng gió nổi lên. Thân tại

quan trường, nhiều khi phải "rửa trôn" cho cấp trên, hiệu quả cũng bằng "vỗ mông ngựa".

Cuối thời Thanh, Trần Thụ Bình làm tri huyện Giang Hạ, đại thần Trương Chi Động làm đốc phủ Hồ Bắc. Trương Chi Động quan hệ với phủ quân Đàm Kế Tuân không hợp. Một hôm, Trần Thụ Bình mở tiệc ở Hoàng Hạ lâu mời ông Trương, ông Đàm v.v...Thực khách có người đề cập đến mặt sông rộng hẹp, Đàm Kế Tuân nói 5 lý 3 phân, Trương Chi Động cố ý nói 7 lý 3 phân. Hai ông tranh luận không ai chịu ai, không ai chịu mất thể diện. Trần Thụ Bình biết hai ông mượn cớ sinh chuyện, rất bất mãn và xem thường hai ông cãi vã ồn ào nhưng lại sợ làm mọi người mất vui bèn nghĩ ra một cách. Ông bỗng dưng đứng dậy khoanh tay nói một cách khiêm tốn: phi thường nước lên thì mặt sông rộng 7 lý 3 phân, khi nước xuống thì mặt sông rộng 5 lý 3 phân. rương đô phủ nói về nước lên, còn Đàm đại nhân thì nói ước xuống Hai vị đều không nói sai, có điều gì đáng ngờ đâu? Hai ông Trương, Đàm đều thuận miệng nói bừa rồi vì tranh cãi nên không rút lui được, nghe lời hóa giải lý thú của Trần Thụ Bình, tự nhiên không còn gì để nói nữa. Mọi người vỗ tay tán thưởng cả cười.

6. Trùm vải lên rồi mới làm ảo thuật

Nhà ảo thuật làm các trò ảo thuật, ai cũng biết là giả, vui lòng chấp nhận tấm vải bịt mắt của họ. Khoa học về quan hệ xã hội dạy rằng phải chú ý tôn trọng người khác cả khi trách móc phê bình, có một tấm vải che thẹn thì đối phương dễ tiếp thu hơn. Mọi người tránh điều khó chịu mới có thể diễn trò được, kỳ thực trong bụng ai cũng biết rõ. Những trường hợp như vậy rất nhiều.

1. Lời khó nói nên dùng trí lực và chuyện cười gói lại thành viên đan bọc đường.

Đôi uyên ương Tam Phố Chu Mốn va Tằng Dã Tích Tử nổi tiếng trên văn đàn Nhật Bản nghe nói, mấy năm trước cứ mỗi năm đều cãi nhau một lần về một chuyện vô vị. Nguyên nhân tranh cãi là ngày kỷ niệm thành hôn của hai người có bạn là Hạ Thục Quần Tử đánh điện đến chúc mừng. Tấm lòng ưu ái đó của bạn bè thì khi mới kết hôn hai vợ chồng đều rất hứng thú. Nhưng kết hôn đã 15, 20 năm rồi đã trở thành "lòng tốt không được hoan nghênh”. Họ bảo nhau: “Hôm nay là kỷ niệm ngày kết hôn ư? Lại điện chúc mùng! Thôi thôi cần gì làm như thê' nữa! Già rồi" . Cả hai đều không vui, thảo luận với nhau hồi lâu cho rằng cứ thế này mãi không chịu nổi, Tằng Dã Tích Tử điện cho Hạ Thục Quần Tử: "Cảm ơn bạn mỗi năm đều đánh điện chúc mừng nhưng nay đã là vợ chồng già rồi, thực không muốn nói đến kỷ niệm kết hôn gì nữa”. Từ đó không có điện chúc mừng nữa.

Trong cuộc sống hàng ngày chắc anh cũng có điều không tiện nói. Trong trường hợp đó, nếu trực tiếp nói: "Quả là đau đầu”. Như vậy rất phiền thì rất có khả năng khiến cho đối phương phản cảm hay không vui. Nếu như có trí tuệ và hài hước như Tằng Dã Tích Tử thì đối phương nhất định cười trừ, vừa không tổn thương đối phương, vừa bản thân cũng không khó xử.

2. Khi cảnh cáo người ta không nên nêu ra khuyết điểm mà nên nhấn mạnh sửa đổi như thế nào cho tốt. Có một giám đốc công ty thường than thở uốn nắn người khác thật là khó, chỉ hơi nhắc nhở thuộc hạ một chút, thuộc hạ đã phản kháng mãnh liệt uốn nắn càng lắm chuyện; Vị giám đốc này chỉ vạch khuyết điểm người ta và phê bình mà thôi .

Một huấn luyện viên môn bóng chày khi uốn nắn các tuyển thủ không bao giờ nói: “không đúng, không đúng” mà nói tạm được, nhưng nếu uốn nắn lại một chút thì kết quả tốt hơn”. Ông không phủ định tuyển thủ mà khẳng định trước uốn nắn sau. Cũng có nghĩa là thỏa mãn]òng

tự trọng của đối phương trước rồi mới uốn nắn sau. Nếu chỉ uốn nắn, cảnh báo thì chỉ khiến cho tuyển thủ phải cảm sẽ không có kết quả gì.

3. Khi xưa tin xấu lên thêm một câu: "Thật là việc khó tưởng tượng".

Đưa tin tức xấu, tâm tình thường nặng nề. Nhưng chính lúc đó cần phải suy nghĩ tin tức xấu thậm chí có thể dẫn đến sinh tử của người ta.

Đây là người thực việc thực ở thị trấn nọ. Một bức thư nặc danh đưa ra quan hệ bất chính giữa một quan chức có vợ với một cô gái mới làm dâu nhà người. Cả thị trấn xôn xao khắp hang cùng ngõ hẻm, cấp trên buộc anh ta từ chức. Kết quả anh ta tự sát bỏ lại một vợ hai con. Về sau sự thật chứng minh anh ta trong trắng. Nếu mọi người xung quanh chịu tin lời anh ta thì không phát sinh bi kịch này. Trực tiếp nói: "Anh có tiếng đồn như thế này như thê ..." mà trước đã đưa ra câu: "Tôi thật không tin được" thì đối phương không bị đả kích mạnh đến thế. Có một thầy giáo nói với cậu học sinh được điểm xấu: "Thực khó tin anh lại được điểm số như thế ?" Nếu chỉ đơn thuần cung cấp thông tin thì ngươi máy cũng làm được, nhưng câu: "thực khó tin" thì người máy không nghĩ ra được.

4. Khi không cẩn thận, nói đến khuyết điểm đối phương thì phải kèm theo lời tán tụng.

Ai cũng có lúc không cẩn thận, lỡ lời làm tổn thương người khác hay không lễ phép với đối phương. Lời nói không rút lại được, tình hình bấy giờ sẽ không tốt. Cần phải nhanh chóng biện giải hay thay đổi ngôn ngữ ôn hòa hơn đó thật không phải là phương pháp tốt bởi vì đối phương cho là trong]òng anh nghĩ như thế nên nói ra như vậy. Trong tình thế đó, không nên phủ định lời mình nói, nói phải hết sức bình tĩnh nói thêm như không xảy ra việc gì: "Đó chính là chỗ anh hấp dẫn tôi, anh có nhiều điểm nên có khuyết điểm là việt thường tình".

Đối với lời người ta đã nói ra thì người ta có ấn tượng sâu sắc nhất là đoạn kết luận, cho nên thêm vào cuối lời nói những câu tán tụng thì đối phương cho kết luận là tán tụng dù rằng phía trước nói đến điều không hay thì đối phương cũng không so đo.

5. Mượn người thứ ba phhe bình cho đối phương.

Nghe một vị giám đốc kể rằng, trong công ty của ông có mấy nữ nhân viên ăn nói không tao nhã lắm, thậm chí nói với ông là thượng cấp mà cũng như nói với bạn. Có một hôm, ông bảo một cô nhân viên đã công tác 2, 3 năm: " Gần đây các bạn trẻ nói năng hơi tuỳ tiện, xin cô hãy chuyển lời của tôi cho họ, có được không?"

Cô nhân viên này trả lời: "Vâng được ạ". Kết quả không ngờ, các cô nhân viên đó sửa chữa cách ăn nói. Nhưng khi nói với cô nhân viên làm người truyền đạt đó cần cẩn thận, không nên làm cho cô ta cảm thấy cô ta cũng trong số "các bạn trẻ".

Vì thế chúng ta có thể dùng phương pháp mượn người thứ ba để truyền đạt lời phê bình mà không trực tiếp phê bình. Như vậy đối phương dễ tiếp thu, không đến nỗi xấu hổ. Tuy nhiên cách phê bình nhờ người thứ ba này, nếu quá lộ liễu thì sẽ thành chỉ chó mắng mèo. Nên lưu ý điều này.

Trùm chiếc áo che thẹn nên thì vừa trị được bệnh mà vừa không làm người ta thẹn, đó là chữa thẹn đạt đến cảnh giới cao vậy.

Kế 10. Kế phủng trường (Kế phò tá)

Xử lý quan hệ với lãnh đạo, cấp trên như thế nào ?

Một chữ "Phủng" (phò, phò tá) đã bộc lộ thân phận và địa vị lệ thuộc của chúng ta. Chúng ta là cấp dưới, người phục vụ, người giúp việc nhỏ nhoi như những ngôi sao li ti quanh mặt trăng cho nên có ý nghĩa và nhu cầu, “phúng nguyệt" (phò mặt trăng). Phò tá tốt bà Nguyệt, bày mưu tính kế, giữ thể diện và sự tôn nghiêm của Bà. Bởi vì thân thế chúng ta không bằng người, phải cầu xin người ta, không dám đắc tội người ta, phải chủ động lấy lòng người ta.

Vì vậy chúng ta không thể cậy công lao mà lao vào cuộc cờ không cần biết đối thủ là ai, không thể giương mắt nhìn không biến sắc, thậm chí chỉ dám nói tốt không dám nói không tốt, báo hỉ không dám, báo ưu hoặc phải chịu tội thay người ta. Nói tóm lại, đối với thái tuế lão gia phải kính phải sợ, làm theo sở thích cụ, không dám động đến một cái lông chân cụ. Nói trắng ra, các vị thái tuế chính là cấp trên chúng ta. Thân phận ngôi sao nhỏ của chúng ta không những phải "phúng nguyệt" mà còn phải phò các ngôi sao lớn.

Nhìn nét mặt thái tuế thì biết ta đã phò tá tới số hay chưa.

1 . Hoa hồng phải nhường cho cấp trên

Bị người khác dìm xuống là điều khổ não cho nên cấp trên của anh bị anh vượt mặt là điều đối với anh không những là xuẩn ngốc mà thậm chí sản sinh hậu quả chí mạng.

Củng Toại là một quan lại có năng lực thời Hán Tuyên Đế. Đương thời vùng Bột Hải tai họa liên miên. Bá tính đói khổ bất kham rủ nhau nổi dấy làm loạn. Quan lại địa phương trấn áp không xuể đành bó tay. Vua Tuyên Đế bèn phái Củng Toại đã 70 tuổi đến làm thái thú Bột Hải.

Củng Toại một mình một xe với vài lính hầu đến nhiệm sở, vỗ về bá tính để cho dân yên ổn làm ăn. Ông quy định mỗi nhà trồng một cây du, 10 cây mỹ bạch, 50 gốc hành, một ruộng rau cần, nuôi 2 lợn nái, 5 con gà. Ông còn khuyên bảo những kẻ mua sắm gươm đao nổi loạn: "Sao không bán kiếm mua trâu?"

Sau vài năm, xã hội Bột Hải yên ổn, bá tính an cư lạc nghiệp, ấm no dư dật. Danh tiếng Củng Toại nổi như cồn.

Hán Tuyên Đế bèn triệu ông về triều. Thuộc hạ là Vương tiên sinh xin theo ông về Tràng An, nói rằng: "Tôi sẽ có ích cho ông". Các thuộc lại khác không đồng ý, nói: "Ông này suốt ngày say bí tỉ, lại thích đại ngôn, tốt nhất không nên dẫn ông ta đi". Củng Toại nói: "Ông ta muốn đi cứ để ông ta đi".

Sau khi đến Tràng An, Vương tiên sinh vẫn suốt ngày say bí tỉ, cũng không yết kiến Củng Toại. Nhưng có một hôm, khi ông nghe tin vua triệu kiến Củng Toại, bèn nói với người gác cổng rằng: "Hãy mời chủ nhân đến đây gặp ta,ta cần nói với ông ta".

Củng Toại không thấp người say rượu, vẫn đến gặp. Vương tiên sinh hỏi: "Vua hỏi ngài cai tri Bột Hải như thế nào thì ngài trả lời như thế nào ?"

Củng Toại đáp: "Tôi sẽ nói là dùng người có tài, khiến
cho mọi người phát hiện hết khả năng, chấp pháp nghiêm minh, thưởng phạt công bằng". Vương tiên sinh lắc đầu nguầy nguậy nói: “Không được! không được! Như vậy chẳng hoá ra ta tự khoe công lao đó sao” Xin đại nhân hãy trả lời như thế này: “ Đó không phải công lao của tiểu thân mà do thần linh uy vũ của thiên tử cảm hoá!”

Củng Toại tiếp thu kiến nghị của ông, trả lời cho Hán Tuyên Đế y như lời ông khuyên. Qủa nhiên Tuyên Đế hết sức phấn khởi bèn giữ

Cung Toại ở lại trong triều, phong cho quan chức rất quan trọng mà lại rất nhàn hạ.

Làm thần hạ tối ky là tự kể công lao khoe tài năng loại người như vậy thì 10 người đến 9 người bị đố kị, cuối cùng danh bại thân liệt.

Bấy giờ Lưu Ban hỏi Hàn Tín: "ông xem ta cầm được mấy vạn quân Hàn Tín nói: "Bệ hạ cầm quân nhiều lắm không quá 10 vạn". Lưu ban lại hỏi: "Vậy ông thì sao? Hàn Tín nói: "Tôi thì bao nhiêu cũng tốt". Câu nói này làm sao Lưu Ban không canh cánh trong lòng.

Thính hư vinh, ưa nghe nịnh hót, đó là nhược điểm trời sinh của loài người. Hoàng đế là người trên muôn người thì lòng càng lại như thế. Có công thì qui cho bề trên chính là hợp với điều này, do đó được quân vương yêu mến. Đó là pháp bảo được sủng ái vinh hoa lâu dài.

Tự cho mình có công, quên bề trên khiến cho người ta ghét, đặc biệt khiến cho cấp trên và quân vương đố ky.Trình bày công lao của mình tuy là hợp lý nhưng không hợp với nhu cầu phò tá của nhân tình thế thái và còn là sự tình rất nguy hiểm.

Cuối thời Tam quốc, năm 280 công nguyên, danh tướng Tây Tấn là Vương Dung Vu dùng kế đốt cháy xích sắt, tiêu diệt quân Đông Ngô. Cục diện Tam quốc phân tranh đến đó mới kết thúc, cả nước mới trở lại thống nhất. Công tích lịch sử của Vương Dung Vu quả không thể lu mờ. Nào ngờ ngày chiến thắng lại là ngày Vương Dung Vu bị sàm tấu. An Đông tướng quân Vương Hồn: bắt tội không phục tùng quân lệnh, đưa Vương Dung Vu ra xét tội và lại vu cáo sau khi vào Kiến Nghiệp, Vương cung Vua cướp bóc vô số vàng bạc châu báu của quan lại nhà Ngô điều đó không thể không làm cho Vương Dung Vu sợ hãi.

Thời bấy giờ có việc đại công thần Đặng Ngãi có công chiêu hàng Hậu chủ Lưu Thiền mà cũng bị hãm hại chết.

Vương Dung Vu sợ lâm vào cảnh thư Đặng Ngãi bèn nhiều lần dâng như trình bày thực trạng chiến trường, biện bạch bản thân vô tội. Tấn Vũ Đế Tư Mã Viêm mới không trị tội, bác bỏ lời đình nghị của các quan và luận công ban thưởng ông.

Vương Dung Vu nghĩ mình lập công lớn lại bị các đại thần áp chế nên phẫn nộ bất bình, mỗi lần vào triều kiến hoàng đế đều trình bày công lao diệt Ngô với bao nhiêu gian khổ và việc bị người vu oan, nhiều lúc quá kích động, không cáo từ hoàng đế mà bỏ triều đình ra về. Một người bà con là Phạm Thông bảo ông ta: "Công lao của túc hạ quả to lớn, đáng tiếc túc hạ cậy công kiêu ngạo, chưa được toàn thiện toàn mỹ, Vương Dung Vu hỏi: “Như vậy là ý gì ". Vương Thông nói: "Ngày túc hạ khải hoàn nên lui về nhà, không bao giờ nhắc đến việc phạt Ngô nữa. Nếu có người hỏi thì nên nói đó là do hoàng đê' anh minh, chư vị tướng soái nỗ lực, tôi có công lao gì đâu!" Nói như vậy, "Vong Hồn không xấu hổ hay sao?". Vương Dung Vu nghe theo lời Phạm Thông, quả nhiên những lời sàm tấu bèn chấm dứt.

Lập được công thực ra là việc rất nguy hiểm. Cấp trên chụp cho cái tội "cậy công kiêu ngạo", giết bỏ nên phải lưu ý tấm lòng đố kị của các bạn đồng liêu. Không hiểu hậu quả đó thì không thể giữ được mạng. Đem công lao nhường cho cấp trên là một cách phò tá sáng suốt, tự bảo vệ mình một cách thỏa đáng và đem hoa hồng nhường cho cấp trên là thượng sách.

2. Không nên tỏ ra sáng suốt hơn cấp trên

Ông Triệu là thị trưởng thành phố nọ. Đầu mùa hè hai năm trước, khi lên tỉnh tham gia một hội nghị khoa học kỹ thuật, ông quyết định mang theo một cán bộ khoa học kỹ thuật. Thế là anh Tiều Thị Ngu từ chỗ là một cán sự ban khoa học kỹ thuật tốt nghiệp đại học công nghiệp bỗng chốc thành vẻ vang. Ban ngày trong hội nghị có người uống hộ rượu,

nhiều danh từ kỹ thuật có người dịch vào tai. Ban đêm đọc văn kiện, cảm thấy khát nước thì một cốc trà nóng đã có người đem đến tận tay, cảm thấy nóng đã có người mở quạt điện thổi làn gió mát mẻ. Ông quay đầu nhìn lại thấy anh Tiều đang vùi đầu đọc sách, mồ hôi mồ kê nhễ nhại.

Sau hội nghị không bao lâu, Tiều Thị Ngu trở thành thư ký của ông Triệu.

Sau khi làm thư ký, Tiều Thị Ngu phát hiện ông Triệu thích đánh cờ. Anh tham gia thi đấu cờ trên thành phố, đoạt chức quán quân nhưng nói chẳng qua là đánh chơi.

Thành phố không thiếu cao thủ cờ tướng, giải quán quân sao lại chỉ đánh chơi một chút mà đoạt được? Từ đó về sau khi nhàn rỗi, ông Triệu bèn gọi anh Tiều đến đánh cờ.

Kỳ thực anh Tiều là con nhà cờ tướng cao siêu. Khi chưa đi học, anh đã học đánh cờ với ông nội. Ông nội không những dạy kỹ thuật đánh cờ mà còn dạy đạo đức đánh cờ cho anh, cảnh báo anh không được ỷ mạnh bức người. Nếu gặp kỳ thủ không cao mà lại ỷ quyền thế áp bức người khá thì nhất định không được cố ý thua cờ,
thua cờ tức thất đức. Xưa nay anh Tiều luôn luôn tuân thủ lời dạy của ông nội nhưng vì lúc học đại học đã đắc tội với chủ nhiệm khoa cho nên khi tốt nghiệp bị phân công về làm cán sự ban khoa học kỹ thuật, thực tế chỉ là một cần vụ cao cấp mà thôi.

Theo tính chất của ông Triệu thì anh Tiều không thể thắng ông Triệu để khỏi bị mang tội tự cao tự mãn, cũng không thể để ông Triệu thắng dễ dàng khiến ông ta cho là anh Tiều bất tài. Cho nên cuộc cờ của ông Triệu với anh Tiều rất lí thú. Mỗi khi nói với người khác về viên thư kí của mình, ông Triệu thường nói: "Anh ta thông minh nhưng không kiêu ngạo, thật hiếm có". Tiều Thị Ngu được đề bạt là chánh văn phòng thị ủy.

Mùa xuân năm thứ hai, anh Tiều chuẩn bị đăng kí tham gia thi cờ tướng thành phố. Ông Triệu bảo anh đăng ký cả tên ông. Ông Triệu tuy thích đánh cờ nhưng xưa nay chưa bao giờ tham gia thi đấu ở thành phố. Ông sợ thua, mất thể diện, nhưng vì đã đánh cờ với quán quân Tiều Thị Ngu nên cũng tăng thêm phần tự tin. Ông cảm thấy cần bộc lô tài năng và trí tuệ chơi cờ tướng cho cả thành phố biết. Ông bảo anh Tiều yêu cầu đăng kí cho ông đi tham gia chung kết.

Chủ nhiệm Tôn của câu lạc bộ văn hóa hiểu phong cách đánh cờ của ông Triệu. Năm xưa khi làm cán sự Cục văn hóa, giữa ông và ông Triệu đã xảy ra tranh chấp vì đấu cờ khiến cho nhiều năm không được đề bạt. Anh Tiều lấy việc ông Tôn làm gương hiểu tình cảnh và lý lẽ của sự việc. Cuối cùng anh đã thuyết phục được chủ nhiệm Tôn.

Chung kết bắt đầu, bấy giờ Tiều Thị Ngu biết mình chuốc lấy cái khổ vào thân. Trải qua hơn ba giờ đồng hồ thi đấu, cuối cùng ông Tiêu thắng. Xung quanh bao nhiêu người hết lời ca tụng. Ông Triệu tỏ vẻ xem ra thiên hạ không ai cao cờ.

Tiều Thị Ngu tìm đủ mọi cách che dấu làng cờ thành phố nhưng không qua được mắt chủ nhiệm Tôn. Anh Tiều gợi ý ông nhân cơ hội nài xin thành lập Hiệp hội cờ tướng thành phố, đưa ông Triệu làm chủ tịch danh dự để dễ giải quyết vấn đề kinh phí cho câu lạc bộ văn hóa. Anh nói: “Nếu hôm nay tôi thắng thì không thể nào thành lập đuốc Hiệp hội cờ tướng".

Như vây là Hiệp hội cờ tướng thành phố được thành lập ông Triệu là chủ tịch danh dự. Không bao lâu sau, ông Triệu lui về tuyến hai, ông hết sức tiến cử anh Tiều tiếp quản công tác của ông. Trong báo cáo gửi tỉnh uỷ ông nói, Tiều Thị Ngu đủ tiêu chuẩn để đề bạt thành cán bộ mà lại còn là người khiêm tốn, cẩn thận, khoa học.

Năm nay thành phố lại tổ chức đấu cờ. Ông Triệu và vị thị trưởng mới Tiều Thị Ngu vào chung kết. Lần này thị trưởng Tiều tấn công liên tục, chẳng mấy chốc ông Triệt cảm thấy nhất định thua bèn cười ha hả nói: "Cuối cùng thì quả bạn trẻ đầu óc lanh lợi, anh Tiều tiến bộ nhanh quá". Mặt ông đỏ ửng.

Ít lâu sau, Hiệp hội cờ tướng thay chủ tịch. Rồi sau đó, Tiều Thị Ngu được điều về làm thư ký thành ủy, tân thị trưởng là con rể một người đồng hương của ông Triệu. Từ đó, Hiệp hội cờ tướng không hoạt động nữa.

Nói không, đại đa số người không quan tâm lắm khi bị người khác vượt trội về vận mệnh, tính cách và khí chất nhưng không có một ai (nhất là các nhà lãnh đạo) thích bị người khác vượt hơn về trí lực. Bởi vì trí lực là đặc trưng "vua" của nhân cách, mạo phạm nó không khác gì phạm tội tày trời. Làm người lãnh đạo bao giờ cũng tỏ ra sáng suốt hơn người, nơi nào, lúc nào cũng hơn người. Đánh cờ có thắng có bại, ta cho là việc nhỏ, không liên quan đại cục, kỳ thực đó là sai lầm lớn nhất bởi vì anh đã làm cho ngươi ta mất thể diện về mặt trí lực. Thể điện quan trọng hơn bất kỳ phương diện nào.

3. Nhìn mặt bắt hình dong

Thương Ưởng hợp với sở thích của Tần Vương, nhanh chóng thăng qua tiến chức. Loại người như thế đặc biệt nhiều trong thời kỳ Xuân Thu Chiến Quốc mà đời sau cũng không hiếm. Trong quan trường có một loại người giống như tắc kè, có thể đổi màu thích ứng với chủ, cấp trên trong những hoàn cảnh và thời tiết chính trị khác nhau.

Căn cứ khẩu vị cấp trên, họ luôn luôn thay đổi chủ trương khuynh hướng chính trị, nhờ đó đắc ý bốn mùa đều là mùa xuân. Người ta gọi họ là "đại đại hồng" (đời dòi vận đỏ) "đại đại hương!' đời đời thơm danh). Họ

có phút phong vị thương trường nhưng thành công rực rỡ như Thương Uởng thì không nhiều, đại đa số chỉ là những tên tiểu tốt.

Sau khi Hán Nguyên Đế Lưu Sảng lên ngôi bèn vời danh sĩ Cống Vũ đến triều đình, hỏi ý kiến về quốc sách. Đương thời vấn đề lớn nhất là ngoại thích và hoạn quan chuyên quyền, những đại thần chính trực không có chỗ đứng trong triều. Cống Vu không nói gì về hiện tượng này. Ông không muốn đắc tội với các nhân vật quyền thế
này. Ông chỉ đưa ra một kiến nghị: xin hoàng đế chú ý tiết kiệm, đuổi bớt một số cung nữ trong cung, giảm bớt ngựa. Kỳ thực bản thân Hán Nguyên Đế rất tiết kiệm, trước khi Công Vũ kiến nghị đã thi hành nhiều biện pháp tiết kiệm rồi, cũng đã giảm bớt số người và ngựa của vua. Chẳng qua Cống Vũ lặp lại việc vua đã làm cho nên tự nhiên được Hán Nguyên Đế tiếp thu, vì vậy Hán Nguyên Đế được khen là nhà vua nghe lời can gián và Cống Vũ cũng đạt đến mục đích phò tá hoàng đế.

Ông Tư Mã Quang, tác giả bộ Tư Trị thông giám không tán thưởng cách làm của Cống Vũ, phê phán Trung thần phục vụ quân vương, phải yêu cầu vua giải quyết vấn đề khó khăn nhất của quốc gia thì các vấn đề dễ làm khác tự nhiên sẽ được phát huy. Khi Hán Nguyên Đế vừa lên ngôi hỏi ý kiến Cống Vũ, đáng lẽ Cống Vũ nên kiến nghị vấn đề cấp bách của quốc gia mà bỏ qua các vấn đề khác. Tình hình đương thời hoàng đế yếu đuối, không quả đoán, nịnh thần chuyên quyền, đó là vấn đề lớn cần giải quyết của quốc gia. Thế mà Cống Vũ một câu cũng không nói đến, còn tiết kiệm là tâm nguyện nhất của Hán Nguyên Đế thì Công Vũ lại thao thao bất tuyệt đề xướng tiết kiệm, như vậy thì có ý nghĩa gì? Nếu Cống Vũ không hiểu tình hình quốc gia thì hiền sĩ nỗi gì? Nếu biết mà không nói thì tội càng lớn?". Tư Mã Quang không biết rằng các bậc đế vương thủa xưa khi mới lên ngôi hay lúc quốc gia nguy nan thường xuống chiếu cầu hiền, bảo quân thần dâng kiến nghị tỏ vẻ cách tân, hư tâm nghe lời

can gián, kỳ thực đại đa bố chỉ là có ý làm ra vẻ như thế mà thôi. Có một số đại thần lòng dạ bộc trực không biết khinh trọng bèn nêu ra một núi kiến nghị, thường thì bị đố ky giận bỏ, ngầm mang họa vào thân, sớm muộn gì rồi cũng sẽ bị hoàng đế bắt tội. Nhưng Cống Vũ lại vô cùng sáng suốt, tinh tế, chỉ kiến nghị những điều mà hoàng đế có thể giải quyết, có nguyện vọng giải quyết, thậm chí đang giải quyết, còn tránh xa những vấn đề trọng đại, cấp bách, nan giải. Cống Vũ đã tránh nặng tìm nhẹ, tránh khó tìm dễ, tránh lớn tìm nhỏ vừa hợp ý vua, vừa không đắc tội người khác, chứng tỏ kỹ xảo làm quan của Cống Vũ lão luyện thành thục .

Biết nhìn mặt hiểu lòng là công phu cơ bản rất quan trọng của kế phò tá. Phải lao vào chỗ người ta thích và kịp thời biến sắc, biết tâm lý và ý đồ bề trên rồi mới nói. Trong quan trường nước ta thời xưa, các quan ai ai cũng biết nhìn mặt mà bắt hình dong, giỏi biến sắc.

Khi Đường Cao Tông Lý Trị sắp lập Võ Tắc Thiên làm hoàng hậu thì bị Trưởng Tôn Vô Ky, Chữ Toại Lương phản đối. Một hôm Lý Trị triệu tập các ông ấy hỏi ý kiến về việc này. Chữ Toại Lương nói: "Hôm nay triệu kiến chúng tôi tất vì việc phế lập hoàng hậu. Hoàng đế đã hạ quyết tâm rồi, nếu như phản đối tất phải tội chết, nay tôi vâng mệnh tiên đế thác cô, phò tá bệ hạ, nếu không liều mạng can ngăn thì còn mặt mũi nào gặp tiên đế ở suối vàng”

Lý Bột cùng với Trưởng Tôn Vô Ky và Chữ Toại Lương đều là cố mệnh đại thần nhưng ông thấy lần vào cung này lành ít dữ nhiều, bèn viện cớ ốm không vào chầu. Còn Chữ Toại Lương thì bị Võ Tắc Thiên ngang nhiên nghiến răng mắng mỏ.

Hai ngày sau, Lý Bột một mình gặp hoàng đế. Lý Trị hỏi ông ta: "Ta muốn lập Võ Tắc Thiên làm hoàng hậu, Chữ Toại vương kiên trì

không chịu. Ông ta là cố mệnh đại thần, nếu như cực lực phản đối như thê' thì việc này cũng phải bãi bỏ thôi".

Lý Bột biết rằng không thể phản đối hoàng đế mà công khai tán thành thì sợ triều thần dị nghị, bèn nói một câu tránh né: "Đó là việc trong nhà của bệ hạ, hà tất phải hỏi người ngoài!"

Câu trả lời này thật là xảo diệu, vừa thuận theo ý hoàng đế vừa khiến cho quần thần không thể đả kích. Do đó, Lý Trị bèn kiên định quyết tâm, cuối cùng Võ Tắc Thiên lên ngôi hoàng hậu. Phái phản đối như Trưởng Tôn Vô Ky, Chử Toại Lương đều bị bức hại, chỉ có Lý Bột là vẫn thăng tiến hanh thông.

4. Bảo vệ sự tôn nghiêm của lãnh đạo như thế nào?

Lãnh đạo rất trọng thể diện bất chấp thái độ của cấp dưới, lấy khảo nghiệm cấp dưới tôn trọng hay không tôn trọng, yêu hay không làm thước đo.

Nói chung, thể diện của lãnh đạo dễ bị tổn thương trong các trường hợp sau đây:

1. Lãnh đạo thất thố, sơ sót sợ cấp dưới phê bình chỉnh đốn.

Có một số ngươi lòng dạ nông nổi, không chứa nổi vài câu nói, có gì lập tức phun ra, thấy lãnh đạo có sơ sót thì nhịn không được. Công ty nọ triệu tập hội nghị tổng kết cuối năm, chủ nhiệm phát biểu có sai sót, nói "Năm nay công ty ta mở rộng các đơn vị hợp tác, đến nay đã phát triển đến 10 đơn vị". Lời nói chưa dứt, một cấp dưới đứng dậy, vọt lên diễn đàn, phồng mang trợn mắt hét vào micro "Nói sai rồi! Nói sai rồi! Đó là con số đầu năm bây giờ đã là 63 đơn vị". Kết quả cả hội trường ồn ào náo nhiệt, chủ nhiệm mặt đỏ bừng bừng. Câu nói đó làm cho ông không còn chút thể diện nào.

Cao thủ phò tá khi kiến nghị với lãnh đạo phải làm ra vẻ chỉ nhắc nhở đôi điều mà lãnh đạo đã biết, chẳng qua ngẫu nhiên quên đi chứ không phải là nhờ có sự chỉ dẫn của anh ta thì lãnh đạo mới biết.

2. Qui củ tối cao của lãnh đạo bị vi phạm.

Trong những trường hợp công khai hay chính thức, lãnh đạo chỉ thích cấp dưới cung kính tuân theo, chán ghét cấp dưới cướp lời, cướp trật tự ngôi thứ. Một số vị lãnh đạo ngày thường thân cận cấp dưới không phân biệt trên dưới phân minh, thường anh anh em em, xuề xòa, tùy tiện khiến cho cấp dưới quen nhờn mặt, trong mắt cấp dưới hình ảnh lãnh đạo mờ nhạt, đến khi gặp trường hợp làm việc chính quy thì cấp dưới dễ làm tổn thương sự tôn nghiêm của lãnh đạo. Trong một lần đi điều tra thực tế, đơn vị đặt tiệc thiết đãi chủ nhiệm Vương và một nhân viên của ông họ Tưởng. Khi vào bàn tiệc, cậu Tưởng trẻ tuổi không biết suy nghĩ chín chắn đã ngồi ngay vào ghế thứ nhất ăn uống thoải mái. Chủ nhiệm Vương đành ngồi ghế thứ hai, trong lòng rất hận. Sau buổi tiệc, ông bèn mắng cậu Tưởng một trận, nói anh ta là một thùng cơm chỉ biết ăn nhậu, trong mắt không có lãnh đạo. Từ đó về sau, chủ nhiệm Vương nhớ kỹ những lần đi về địa phương không bao giờ dẫn cậu Tưởng theo.

3. Trước mặt người thác lại tỏ ra thân cận bổ bã với lãnh đạo. Ông Triệu vung chân múa tay nói trong phòng làm việc: "Nhà Cục trưởng Vương hoa lệ đàng hoàng, riêng đèn đã không dưới chục loại". Bạn đồng sự hỏi: "Anh đến nhà Cục trưởng Vương chưa mấy vị đồng sự lắc đầu bởi vì họ biết ông Triệu và Cục trương Vương không có quan hệ mật thiết, ông Triệu chỉ ngẫm nhiên biết địa chỉ nhà Cục trưởng Vương mà dám bịa đặt như vậy e hậu quả khôn lường. Quả nhiên ít lâu sau, không rõ theo kênh nào mà thông tin truyền ra rằng Cục trưởng Vương nói ông Triệu là người đáng ghét:

4. lãnh đạo khiêm lý hay có cử chỉ không thích hợp dù đến mức như thế cũng phải để cho lãnh đạo con đường xuống đài.

Ta có thể nói: "Không ngờ Ngài lại diễn kịch rất hay, tôi biết Ngài đang đùa với chúng tôi, nhưng tôi không tin bởi vì mọi người đều biết Ngài là người cao thượng. Chúng tôi rất tôn trọng Ngài". Như thế, chắc chắn cấp trên của ta sẽ vội vàng rút lại lời nói và nói: " Ha ha! Anh quả là người sáng suốt vừa rồi tôi chỉ đùa với anh. Tôi thử xem anh có tin tưởng thật hay không? Bây giờ tôi hiểu lòng anh rồi, tôi yên tâm. Vừa rồi lời tôi đã nói, hy vọng anh coi như không nghe thấy. Đồng thời anh phải chú ý, trong công ty chúng ta có mấy người lòng dạ bất chính, phải đề phòng có mắc lừa!".

Cấp trên nhất định sẽ dùng lý do như thế để hóa giải tình thế, hơn nữa không đám dìm ta xuống nước. Như vậy chả phải là ta tự bảo vệ được hay sao?

5. Dù trong trường hợp không phải đang làm việccũng không thể xem lãnh đạo là người bằng vai phải lứa, khiến cho lãnh đạo mất thể diện.

Thể diện và tôn nghiêm quan trọng như thế bởi vì hai điều đó gắn bó chặt chẽ với năng Iực, trình độ, quyền uy của lãnh đạo.

Một vị trưởng phòng nọ đánh bài tú lơ khơ với nhân viên thường khi thua bèn mắng nhiếc những người chơi bài rõ ràng là bất mãn đối với việc nhân viên không nể trưởng phòng khi đánh bài.

6. Không đả động sở thích và điều húy kỵ của lãnh đạo

Sở thích và húy kỵ là tập quán và tâm lý hình thành trong nhiều năm. Tuy nhiên vẫn có một số người không tôn trọng sở thích và húy kỵ của lãnh đạo. Một vị trưởng phòng nọ thường vào nhà xí hút thuốc, thì ra là bốn cô nhân viên của ông nhất thiết phản đối trưởng phòng hút thuốc trong phòng làm việc, nên ông phải trốn vào nhà xí hút thuốc. Rõ ràng

tâm lý trưởng phòng rất không thoải mái, không đến một năm thì ba cô nhân viên ra đi.

7. Che giấu tài năng không để cho lãnh đạo cảm thấy không bằng ta.

Đa số lãnh đạo thường bảo nhân viên hy vọng họ có nhiều tài năng ưu việt, thực tế thì lãnh đạo kìm hãm, tìm kiếm xem nhân viên đang chơi đùa hay công tác có điều bì kiệt xuất, thậm chí hơn lãnh đạo. Để không làm tổn hại thể diện lãnh đạo, cấp dưới khôn ngoan phải biết che giấu điểm mạnh của mình, không châm chích lòng tự
tôn, cố chấp của lãnh đạo.

8. Một sô' người bất mãn lãnh đạo song không nói trước mặt mà lại nói sau lưng, có ý hủy hoại danh dụ của lãnh đạo, vạch những chuyện gia đình của lãnh đạo.

Nhưng ai cũng biết giấy không gói được lửa, tường có vách, ngạch có tai một khi lãnh đạo biết được thì hậu quả không nói cũng rõ. Đắc tội với lãnh đạo và đắc tội với đồng sự bằng hữu, đều là những điều không thể không cẩn thận né tránh. Muốn phò tá đúng phép cần phải biết những mảnh đất nào là trên đầu "thái' tuế'. Nếu ta không biết quy củ, bị lãnh đạo phê bình hay mắng, gặp phải người lãnh đạo lòng dạ hẹp hòi thì có khi bị trù ám, thậm chí bị bỏ quên một thời gian dài không thăng chức tăng lương. Một số thanh niên không chịu phò tá người khác bởi vì, một là ngộ nhận phò tá người khác là xu mình tổn hại nhân cách, hai là tự cho mình thanh cao hơn người. Hy vọng các bạn bỏ loại tâm lý không hoàn hảo này mà đốc lòng nghiên cứu phương pháp phò tá người thì sẽ lĩnh hội được điều hay. Cần biết đi dưới hiên không thể không cúi đầu, nếu biết nhìn mặt mà bắt hình dong không động thổ trên đầu thái tuế tất nhiên bạn không bao giờ phải chạy vòng quanh.

5. Các kỹ xảo thực dụng của "phò tá”

Phò tá không phải chỉ cấp dưới hầu hạ cấp trên mà khi cần người giúp đỡ, mời khách ăn cơm cũng phải phò tá khách chính, nhân vật chính, nhân vật phụ, nhân vật thứ yếu. Có thể nói trong cuộc sống, trong nhiều hoàn cảnh đặc biệt nhất định, ta phải học cách phò tá. Xin đơn cử vài ví dụ để nghiên cứu phân tích.

1. Bảo vệ sự tôn nghiêm của đại trượng phu.

Có một tiểu phẩm nước ngoài kể câu chuyện của một gia đình. Một hôm người vợ mặc váy, chít khăn chuẩn bị làm vệ sinh nhà ở, cầm máy hút bụi thì thấy máy hỏng: ông chồng chạy lại, mở vỏ máy ra một cách tự tin như là chuyên gia máy hút bụi. Các con vây quanh xem, nhìn ông một cách khâm phục tựa hồ muốn nói: "Xem kìa, bố thật giỏi”.

Bấy giờ bà vợ tính cẩn thận phát hiện ra là phích cắm điện bị rơi ra. Bà lặng lẽ cắm phích điện vào vừa đúng lúc công trình của chồng đã hoàn tất. Ông chồng lắp vỏ máy lại, ra hiệu cho vợ cắm điện. Máy hút bụi làm việc bình thường. Người vợ bảo các con: “Bố giỏi thật!". Ánh mắt của bố đang vô vọng bỗng biến thành đắc ý.

Đó là một người vợ tốt và thông minh. Bà nhường vinh quang cho chồng, khiến cho chồng được thể diện đối với các con.

2. Giữ lấy thể diện lão bà của cấp trên.

Ngày xưa, Nhạc Dương Tử xuất ngoại tầm học 7 năm. Khi trở về nhà, nhà nghèo, bà cụ Nhạc trộm gà hàng xóm làm thịt ăn, vợ Nhạc Dương Tử không gắp thịt gà ăn mà lại rơi nước mắt. Cụ Nhạc hỏi vì sao, cô dâu đáp: "Thương thân nghèo khó, khiến cho phải ăn thịt của người khác". Cụ Lạc xấu hổ, bê nồi thịt gà sang trả cho nhà chủ con gà và xin lỗi. Cô dâu không trách mẹ chồng mà tự trách mình không chuyên cần lao động khiến cho gia đình nghèo khổ. Thế là đã đạt mục đích ngầm phê bình bà cụ.

3. Phò tá chị dâu.

Bà chị dâu không muốn bế con mà muốn nhờ mẹ. Cô em dâu trong lòng ấm ức nhưng đang bàn luận với nhau thì bị mẹ chồng nghe được. Hôm sau, mẹ chồng lộ vẻ bất bình cô dâu cả. Thấy nét mặt mẹ chồng, cô dâu cả cho là cô em dâu mách lẻo bèn chỉ chó mắng mèo. Nhưng cô em dâu vẫn nuốt giận làm lành, không nói gì để cho chị dâu cả mắng mỏi miệng thì thôi. Ngày thứ ba, mẹ chồng đến trước cửa nhà cô dâu nhỏ bị cô dâu cả nhìn thấy, bèn ghé tai nghe trộm câu chuyện của hai người. Cô em dâu nói: "Mẹ này, ai nói với mẹ là chị dâu cả sợ khổ không chịu bế con". Mẹ chồng đáp: "Hôm kia, khi nó nói chuyện với con, vừa đúng lúc tao đi ngang cửa sổ bèn nghe được!" Cô dâu nhỏ bèn nói: 'Mẹ không nên giận chị dâu vì câu nói đó.

Thực ra chị ấy cũng đã đủ khổ rồi, anh cả đi Làm xa, một mình chị ấy lo trong lo ngoài đủ mệt, mẹ bế cháu giúp chị ấy vậy. Cô dâu nhỏ năn nỉ nên bà mẹ chồng đồng ý. Cô dâu nhỏ không những đã xua tan hiểu lầm của cô dâu cả mà còn giải quyết tốt quan hệ mẹ chồng, nàng dâu.

Địa vị xã hội mỗi người một khác song đều phải được tôn trọng. Tinh thần bảo vệ thể diện phải nhất quán trong mọi giao tế. Nếu quên điều đó, trong khi giao tế đối với nhân vật quan trọng thì ân cần, đối với người bình thường thì lạnh nhạt tất tổn thương quan hệ giao tế. Một gia đình nọ mở tiệc chiêu đãi. Trong tiệc có một vị chủ nhiệm khoa và mấy vị đồng sự của chủ nhà. Mâm cỗ bày lên thịnh soạn. Bà chủ nhà bưng lên hết đĩa này đến đĩa khác, luôn mồm rối rít !'Không có gì ngon cả, xin các vị dùng tạm chút ít!".

Ông chủ nhà đứng dậy thay hết đĩa thức ăn này đến đĩa thức ăn khách đặt trước mặt chủ nhiệm khoa, gắp thức ăn bỏ vào bát, rót rượu vào cốc chủ nhiệm khoa liên hồi. Trong khi đó bỏ mặc các đồng sự không một chút ân cần chiếu cố mà chỉ giơ tay nói một câu: "Xin mời". Vì thái độ

kẻ khinh người trọng người đó, các đồng sự của chủ nhân rất khó chịu. Có hai vị buông đũa đứng dậy cáo từ vì có việt bận phải đi.

Trong mắt chủ nhà chỉ có ông chủ nhiệm khoa khiến cho thể diện các đồng sự bị tổn thương. Vì vậy bữa tiệc đã không thắt chặt quan hệ giao tế mà]ai làm cho đồng sự xa rời chủ nhân bữa tiệc.

5. Ứng phó tốt đối với người có quyền thế.

Có người cầu xin người ta đòi hỏi quá lớn, nếu trực tiếp cự tuyệt khiến cho họ mất thể diện e rằng về sau sanh rắc lối. Lấy công làm chủ là thượng sách để cự tuyệt vị khách này. Ông Trần, chủ một hộ kinh doanh cá thể nghe nói con trai vị Cục trưởng cục Công thương nghiệp muốn mượn một số tiền lớn. Ông Trần biết rằng món tiền này đưa ra sẽ có đi không có về nhưng nếu cự tuyệt thì đắc tội với công tử này. Ông bỗng nảy ra một kế. Khi công tử con ông cụ trưởng vừa bước vào cửa ông bèn lập tức nói: Cậu đến vừa đúng lúc, tôi đang định đi tìm cậu. Mấy hôm nay tôi lo sốt vó, có một lô hàng cực kỳ rẻ nhưng muốn bán trọn gói, tôi không làm sao kiếm đủ tiền, đang định tìm cậu iật tạm mấy vạn". Đối phương nghe nói nghĩ Bụng rằng "Thôi thế là hỏi hòa thượng mượn lược rồi bèn nói qua quít mấy câu rồi bỏ đi.

6. Không nên làm mất thể diện thầy giáo trước mặt các em học sinh.

Đương nhiên có thể phê bình thầy giáo nhưng không nên phê bình trước mặt các em học sinh. Nếu phụ huynh bảo "Thầy nói sai rồi trước mặt học sinh thì học sinh cho rằng thầy giáo không biết dạy học. Một khi học sinh xem thường thầy giáo thì không nghe lời thầy giáo, như vậy quan hệ giữa dạy và bị dạy đã bị phá hủy. Phê bình thầy giáo trước mặt học sinh chỉ có hại không có lợi. Còn có nhiều câu không nên nói trước mặt trẻ em, nhất là không nên nói xấu người khác trước mặt trẻ em.

Chữ “phủng" (phò tá) nghe không xuôi tai lắm kỳ thực “phủng” là tuyên truyền, là quảng cáo, quảng cáo là “phủng” của thương nhân. Chẳng qua quảng cáo của thương nhân là "phủng” bản thân họ, khác với "phủng" người khác nói ở đây. “Phủng” người khác là biện pháp mà xưa nay gọi là đề cao lẫn nhau. Tục ngữ có câu "Hoa hoa kiều tư nhân đài nhân" (Kiệu hoa người khiêng người). Người “phủng” người, càng “phủng” càng cao, anh cao tôi cũng cao, đó chẳng phải hai bên đều có lợi hay sao?

Kế 11 . Kế mượn uy danh

Mượn danh tiếng người khác để bắt quan hệ như thê' nào?

Mượn uy danh đã có từ lâu trong lịch sử Trung Quốc như cáo mượn lốt hổ, mượn dao giết người v.v...Chúng ta lưu ý một chút có thể phát hiện người xưa đánh giá kế mượn uy danh không cao, là điều người quân tử không làm. Đúng là kẻ tiểu nhân hay mượn danh người lừa kẻ khác, chó cậy gần chủ nhưng đó không phải là tội lỗi của bản thân vay mượn uy danh. Chỉ cần động cơ đúng đắn thì mượn các thế lực bên ngoài để đề cao thân phận mình và làm việc có hiệu quả lại là một phương thức được xã hội công nhận. Chúng ta không nên chỉ trích bác bỏ hoàn toàn.

Mọi người thường hiểu lầm hễ nghe nói đến mượn uy danh là mượn thế lực của người nào đó, kỳ thực là một hình thức thường thấy. Trên thực tế phàm bất cứ người, vật, sự, tình nào giúp ta làm việc thêm quang minh thì đều thuộc phạm vi mượn uy danh, ví dụ như tổ tiên, y phục, quê hương, tài trí, ngôn luận...đều là uy danh.

1 . Giải thích mới về "cáo mượn lốt hổ"

Cáo là con vật rất thông minh nhưng do nó không có sức khoẻ, thân hình lại bé nhỏ nên hoàn cảnh khó khăn. Để khắc phục điểm yếu này, cáo dùng biện pháp kết bạn với hổ, đi lại thân thiết với hổ dũng mãnh được mọi người kinh sợ. Cáo có thể theo hổ đi lại tự do trong rừng và cũng hưởng sự tôn kính của hổ. Dù khi hổ không ở cạnh cáo nhưng biết cáo thân với hổ nên cáo vẫn ung dưng tự tại trọng rừng.

Nếu như cáo không thể kết bạn với hổ thì phải tạo ra mắt giả tượng là nó thân với hổ, lặng lẽ đi theo sau hổ rồi rêu rao khắp nơi nó là bạn chí cốt của hổ. Như vậy cáo đã tạo ra ấn tượng hổ quan tâm đến sự an nguy của nó.

Cách làm này của cáo là điển hình về mượn uy danh. Mưu trí Trung Quốc cổ đại về cáo mượn oai hổ vờn chỉ việc cáo mượn oai hổ để dọa nạt các loài dã thú khác. Nói chung cho là dùng uy thế người mà áp chế kẻ khác. Xét về góc độ mưu lược học thì đó là chỉ âm mưu gia mượn ngoại lực để gia tàng uy thế của mình đạt đến mục đích gây sức ép chiến thắng đối thủ. Mưu cáo mượn oai hổ theo tình đời tựa hồ không phải gian trá, chủ yếu là có cảm giác giảo hoạt, cho nên càng cần phải nghiên cứu. Loại mưu kế này gần gũi với cáo mưu kế "chó cậy thế chủ", " giương cờ lớn làm da hổ", "mượn danh thiên tử sai khiến chư hầu", "mượn đao giết người".

Vậy thì trong cuộc sống thực tế, cái gì là mượn oai hùm? Dưới đây xin kể một số loại hình:

1. Hổ có thể là kẻ có quyền có thế mạnh, người đó cũng có mộng tưởng như anh và vui lòng giúp anh làm nên sự nghiệp.

2. Hổ có thể là kẻ có quyền có thế, vì lợi ích chung của đôi bên vui lòng giúp anh một tay. Tương tự như thế là bầy chim nhỏ trên lưng trâu, chúng ăn rận trên lưng trâu khiến cho trâu thoát khỏi nỗi khổ bị rận cắn, còn con trâu thì cũng làm chỗ nương thân và bảo vệ chúng.

3. Hổ có thể là một tổ chức hay một hiệp hội mà mộng tưởng giống thư của anh. Thông qua hợp tác tay nắm tay, đồng tâm hiệp lực, anh có thể tạo ra một tình thế không thể thiếu được là hổ đứng trước anh.

4. Hổ có thể là một loại quan hệ chính trị của anh. Thông qua sự ủng hộ thích đáng đối với người sắp đăng quang, anh có thể sáng tạo ra một người đồng đạo có quyền có thế. Chính vì nguyên nhân này mà các phú hộ thường mở hầu bao một cách khảng khái, quyên góp những món tiền lớn để có được con hổ cho anh ta thưởng ngoạn.

5. Hổ có thể là chức vị hay chức tước của anh. Người cô đơn thường thế yếu lộc mỏng, nhỏ bé không đáng kể nhưng nếu anh ta phục vụ cho

một ông chủ có quyền có thể hô phong hoán vũ thì anh ta sẽ không còn là một kẻ cô đơn vô tích sự nữa. Những người phục vụ trong chính phủ hiểu sâu sắc điều này. Khi anh đại biểu cho một
bang hoặc chính phủ liên bang ra nước ngoài thăm một quốc gia khác thì được đón tiếp long trọng khác xa một người đi du lịch bình thường. Thông qua quan hệ với chính phủ, tự nhiên anh có quyền lực. Một vị tổng giám đốc công ty đến bất kỳ nơi nào cũng được đón tiếp đặc biệt bởi vì quyền lực của ông ta chi phối tất cả tư bản của công ty

6. Hổ cũng có thể là tài trí của anh hay là công tác của anh. Nếu như Issac Sting chưa bao giờ kéo violon thế thì vĩnh viễn công thành Issac Sting mà ngày nay chúng ta biết. Có bản lĩnh tinh thông loại nhạc khí này Issac sting trở thành nhân vật nổi tiếng thế giới. Cùng một nguyên nhân như vậy, bất kể anh làm nghề gì, công tác của anh đều có thể trở thành con hổ của anh. Cho nên có thể thấy, con hổ không phải chỉ là quan lớn, danh sĩ. Con hổ trong đời sống đương nhiên không phải chỉ có 6 loại kể trên, chúng ta nên luôn luôn chú ý đến những nhân vật và sự tình có thể giúp nâng cao thanh thế và hình tượng của chúng ta.

2. Quan hệ nhiều với danh nhân .

Quan hệ nhiều với danh nhân là một thủ đoạn hiện nay đang được vận dụng ngày càng rộng rãi trong các giới chính trị, kinh tế, văn hóa và ngoại giao. Đối với giao tế, thủ đoạn đó là một loại sách lược và kỹ xảo để đề cao hình tượng của mình, bành trướng ảnh hưởng của mình. Anh có thể mượn danh danh nhân một cách khéo léo ví dụ như trong khi nói chuyện thường đề cập đến tên một nhân vật có thân phận tối cao thì lập tức trong mắt người đối thoại, anh đã là một người không tầm thường. Mượn địa danh mà người có thân phận cao cấp thường đến cũng khiến thân phận anh được đề cao. Mượn danh ngôn như xin chữ ký minh tinh màn bạc, xin đề tựa của chuyên gia. Tất cả các biện pháp đó tuy có vẻ lợi

dụng danh tiếng người khác, nhưng nói như thế là không công bằng. Xã hội công nhận danh nhân thì mọi người theo đuổi là việc chính đáng và có ý nghĩa tích cực đối với xã hội. Mượn danh nhân đề cao địa vị xã hội của mình là một phương thức được xã hội chấp nhận. Nguyên nhân khiến cho ký giả Ngô Tiểu Lợi nổi tiếng có quan hệ với việc cô ta giỏi xuất hiện bên cạnh lãnh tụ.

Nhiều người đã nhớ ngày 19 tháng 3 năm 1998, trong cuộc chiêu đãi, thủ tướng Chu Dung Cơ lần đầu tiên nhắc đến tên Ngô Tiểu Lợi: "Các anh chiếu cố một chút cho con phượng hoàng đài truyền hình là tiểu thư Ngô Tiểu Lợi, tôi rất thích tiết mục của cô ấy". Trong thời điểm này, Ngô Tiểu Lợi trở thành minh tinh chính là vì cô trả lời phỏng vấn mà có câu của Thủ tướng Chu Dung Cơ: "Bất kể trước mặt là bãi mìn hay vực thẳm ngàn trùng, tôi cũng nhất định tiến tới, không quay đầu lại, cúc cung tận tụy chết thì thôi". Sau khi tên tuổi Ngô Tiểu Lợi được nâng cao, Ngô Tiểu Lợi chủ trì tiết mục Tiểu Lợi xem thời sự cũng trở thành tiết mục nổi tiếng. Các
bạn truyền hình trong nước nói với Tiểu Lợi: "Trong làng truyền hình nước nhà chỉ có những vị chủ trì chương trình văn nghệ là dễ nổi tiếng, rất ít người làm chương trình thời sự mà trở thành minh tinh, cô là ngoại lệ". Một bạn của đài truyền hình Trung ương cũng cười và nói: "Tiểu Lợi cô không biết là cô đã kích động các đồng nghiệp làm thời sự như thê' nào đâu, họ ra sức tăng tốc độ phát âm, cắt tóc ngắn".

Cuối năm nọ, Ngô Tiểu Lợi và một số bạn truyền thông cùng nhau phỏng vấn các lãnh tụ ở hội nghị Cát Bong Ba, cô cũng trở thành con cưng của giới truyền thông bởi vì chủ tịch Giang Trạch Dân cũng nhắc đến tên Ngô Tiểu Lợi. Ngày 15 tháng 11 khi chủ tịch Giang Trạch Dân bước vào hội trường, nghe nói có cơ quan truyền thông Hồng Kông, liếc mắt nhìn thấy ngay Ngô Tiểu Lợi, bèn cười nói rằng: "Ngô Tiểu Lợi, Ngô

Tiểu Lợi bây giờ đã trở thành nhân vật nối tiếng rồi!". Ngô Tiểu Lợi cảm động nói: "Cảm ơn chủ tịch”.

Một người có danh vọng viết cho anh một chữ uy lực còn hơn người bình thường ca tụng anh tràng giang đại hải. Lật sử sách ra, cổ kim những người thành đạt không ai sinh ra đã nổi tiếng, hào quang rực rỡ, nhất hô bá ứng. Đại đa số ban đầu ẩn thân sau lưng một nhân vật lớn nào đó, đến khi có thời cơ thì mới tách ra hoặc đạp lên đầu người khác mà tiến lên, hoặc đổi khách thành chủ ăn tươi nuốt sống người khác. Trước khi đạt đến bước đó thì phải giấu kỹ cái đuôi hồ ly tinh của mình, trương ra một lá cờ da hổ. Điển hình nhất là Tào Tháo thời Tam Quốc. Tào Tháo cắp nánh thiên tử để sai khiến chư hầu, đông chinh tây phạt rất uy phong. Mở miệng ra là "Ta nay phụng chiếu thảo phạt ngươi", khi thì nói: "Ta thừa mệnh thiên tử phụng chiếu hỏi tội". Như thế Tào Tháo đã chiếm được địa vị thuận lợi dễ đàng trong cuộc hỗn chiến quân phiệt thời đó.

Bất kể động cơ cụ thể như thế nào, danh tiếng và thể diện là ngọn cờ lớn. Cuối thời Tần, nông dân khởi nghĩa, Hạng Lương phải cố công tìm ra một người cháu của Sở Hoài Vương, tôn lên làm Sở vương. Đó là muốn mượn ảnh hưởng cua Sở Hoài Vương để lôi kéo bá tính bởi vì ảnh hưởng của họ lớn hơn ảnh hưởng của người thường rất nhiều và hơn nữa, xác định được hình tượng là một việc hai lần công tích.

Dựng cờ da hổ đều có tác dụng không tầm thường
đói với các ngành các nghề. Buôn bán phải tìm danh nhân, giống như minh tinh màn bạc Mỹ Clark Carlos cởi phăng áo lót, trần truồng như nhộng trong một pha quảng cáo đồ lót của Mỹ. Còn công nương Danh dẫn đầu việc đi giày đế bằng khiến cho giày cao gót nước Anh không ai mua nữa.

Đó đều là hiệu ứng danh nhân, lợi dụng một cáeh có ý thức thì đó là hiệu ứng mượn danh .

3. Bí quyết thành công nhanh chóng: Trèo lên kỹ thuật cao

Nhiều người sùng bái danh nhân, cúi đầu lắng nghe lời danh nhân, các cung tuân thủ. Cho nên trên thương trường nếu như có thể gắn hàng hóa nào đó của mình với tên tuổi danh nhân nào đó thì tiêu thụ rất nhanh. Phía bắc Quỳnh Đảo trong công viên Bắc Hải ở Bắc Kinh có Phỏng Thiện phạn điếm đã có lịch sử hàng mấy chục năm. Tuy thức ăn ở đây đã chế biến mô phỏng theo phương pháp nấu nướng của cung đình nhà Thanh nhưng không đắt khách lắm. Về sau, chủ phạn điếm tiến hành điều tra biết đại đa số khách du lịch ngoại quốc rất hâm mộ đồ ăn thức uống của các hoàng đế. Họ bèn quảng cáo rùm beng "Cơm thịt hoàng đế đã ăn". Họ thu thập nhiều truyền thuyết về các món ăn cung đình soạn thành chuyện, bắt hầu bàn học thuộc lòng, tùy theo loại khách mà giới thiệu khi đưa thực đơn cho khách chọn. Lập tức phạn điếm hưng thịnh hẳn lên. Một lần, vị thị trưởng Washington của nước Mỹ là một người da đen mở tiệc từ biệt ở đây. Người hầu bàn mang lên một đĩa điểm tâm, cung kính giới thiệu: "Từ Hi thái hậu nằm mơ thấy ăn bánh nướng nhân thịt, sáng hôm sau ngẫu nhiên nhà bếp dâng lên bánh nướng nhân thịt. Thái hậu rất thích thú cho rằng lòng nghĩ thì sự thành, biểu tượng cát tường như ý. Hôm nay các ngài ăn bánh nướng nhân thịt của Từ Hi thái hậu, chúc các ngài vạn sự như ý, mọi sự cát tường..." . Tất cả các khách người Mỹ đều thích thú vui vẻ. Thị trưởng Washington cao hứng mời người hầu một cốc rượu và nói: "Lần sau đến Bắc Kinh sẽ trở lại đây Làm khách của qúy phạn điếm".

Nhiều thương nghiệp thích dùng danh nhân quảng cáo không ngại tốn nhiều tiền. Người có tai mắt thích dùng cái gì thì người bình thường đều nghĩ "ta dùng loại hàng này cùng một mác với ông X". Cũng là tiêu phi nhưng thêm một vầng hào quang thì tự nhiên ai cũng muốn mượn hào quang đó.

Một công ty Mỹ sản xuất "Bảo linh mật bán không chạy. Giám đốc vắt óc suy nghĩ làm sao kích thích sức mua, làm sao khiến cho người mua tin rằng: "Bảo linh mật" tăng cường sức khỏe. Cứ quảng cáo một cách bình thường thì thiên hạ chán rồi.

Đang lúc bế tắc thì một nhân viên tiếp thị đưa tin: Tổng thống Reagan dùng loại thực phẩm này. Vốn là cô tiếp thị này giỏi quan hệ với các danh nhân thường được các vị đó cung cấp nhiều thông tin qúy giá. Lần này cô ta nghe con gái Reagan nói: "Hơn 20 năm nay trong tủ lạnh nhà tôi lúc nào cũng có "Bảo linh mật", cha tôi thích ăn vào lúc 4 giờ chiều hàng ngày, lâu nay đều như thế". Sau đó một nhân viên tiếp thị khác được trợ lý của Reagan cho biết, tổng thống Reagan có bí quyết riêng để bảo vệ sức khỏe. Đó là ăn "bảo linh mật", vận động nhiều, ngủ đủ.

Sau khi được những thông tin đó và được Reagan chấp nhận, công ty đó bèn phát động một đợt quảng cáo rông lớn khiến cho khắp nước Mỹ ai cũng biết vị tổng thống tuổi cao nhất trong lịch sử nước Mỹ sở dĩ thân thể mạnh khỏe, đầu óc tỉnh táo là bởi vì thường dùng "bảo linh mật". Lập tức "bảo linh mật" tràn khắp nước Mỹ.

Ai ai cũng có lòng muốn có quan hệ với bất kỳ một danh nhân hoặc một minh tinh màn bạc nào đó. Nếu có thể dính dáng với danh nhân thì bản thân cũng thơm lây sẽ có giá hơn trong mắt người khác.

Có một người A rập tên là Abusa vốn nghèo khó, không một xu dính túi đã sử dụng thủ đoạn này tìm được nhiều danh nhân làm bạn, kiếm được một gia tài triệu phú.

Pháp bảo triệu phú của ông ta rất giản đơn. Trong album của ông dán nhiều ảnh danh nhân nổi tiếng rồi bắt chước tự dạng của danh nhân viết mấy chữ đề tặng bên cạnh ảnh. Abusa mang album này đi khắp thế

giới phỏng vấn các đại thương gia và phú ông nổi tiếng. Ông nói:. "Tôi ngưỡng mộ ngài nên không ngại vượt ngài dặm
sa mạc A rập đến đây thăm ngài, xin ngài dán một bức 1 ảnh qúy báu của ngài vào tập album "Danh nhân thê giới" này và xin ghi lên đó đại danh của ngài. Chúng tôi sẽ viết thêm lời giới thiệu sơ lược. Sau khi xuất bản tôi sẽ lập tức gửi tặng ngài một bản..." .

Do các vị này nhiều tiền, muốn tỏ ra hào phóng và được ngang hàng với các danh nhân thế giới nên trao cho Abusa một số tiền khá lớn để in album đó.

Xuất bản mỗi tập album đó chẳng qua chỉ tốn vài dô la Mỹ. Nhưng các nhà triệu phú đã cho hơn ngàn đôla Abusa dùng 6 năm đằng đẵng đi 96 nước, có hơn 2 vạn người cung cấp ảnh và tiền. Người đưa nhiều tiền thì 2 vạn đô la, ít ra thì cũng 50 đô la, tổng cộng được 5 triệu đô la .

4. Mượn qúy nhân làm bối cảnh

Xưa nay quan trường triều Thanh đều nhờ vào hậu đài đi cửa sau, xin người viết thư giới thiệu. Quân cơ đại thần Tả Sùng Đường xưa này chưa bao giờ viết thư giới thiệu, ông nói: "Một người có bản lĩnh tự nhiên có người dùng". Con của ông bạn tri kỷ là Hoàng Lan Giai được bậu bổ tri huyện ở Phúc Kiến, song chờ mãi không được bổ nhiệm. Hoàng Lan Giai thấy mọi người đều có thư giới thiệu của các đại thần, nghĩ rằng cha mình trước đây rất thân với Tả Sùng Đường, bèn đến Bắc Kinh cầu xin Tả Sùng Đường. Gặp con của bạn cố tri, Tả Sùng Đường rất khách khí. Nhưng khi Hoàng Lan Giai xin ông thư giới thiệu cho tổng đốc Phúc Kiến, ông bèn biến sắc, nói vài câu rồi đuổi đi. Hoàng Lan Giai vừa giận vừa hận, rời phủ họ Tả, thả bước đến Lưu Li Xưởng xem tranh giải phiền. Đột nhiên anh thấy chủ tiệm đang tập viết chữ của Tả Sùng Đường, viết rất giống. Anh chợt nghĩ ra một diệu kế. Anh nhờ chủ tiệm viết chữ trên

một chiếc quạt, trả tiền xong, Hoàng Lan Giai cầm quạt trở về Phúc Kiến.

Hôm đó là ngày tham kiến tổng đốc, Hoàng Lan Giai cầm quạt xòe ra bước vào công đường của tổng đốc. Tổng đốc lấy làm lạ hỏi: “ Bên ngoài nóng lắm sao? Lập thu rồi, sao anh còn quạt liên hồi thế ?”. Hoàng Lan Giai đưa quạt ra phe phẩy rồi nói: "Không dám giấu ngài bên ngoại không lắm lắm, chỉ vì tôi vừa lên Bắc Kinh được Tả Sùng Đường đại nhân tự tay trao tặng chiếc quạt này cho nên tôi không giám rời tay”.

Tổng đốc cả kinh nghĩ rằng: “Ta nghĩ anh chàng họ Hoàng này không có hậu đài cho nên mấy năm nay cứ để hậu bổ mà không thực bổ, nào ngờ anh ta có hậu đài lớn đến như thế> Tả Sùng Đường hàng ngày chầu vua, ông ta chỉ cần giận ta chỉ cần tâu với vua nửa câu thôi thì ta không đảm đương nổi:. Tổng đốc bèn bảo Hoàng Lan Giai cho mượn cây quạt xem kỹ thì quả là tự dạng của Tử Sùng Đường không sai chút nào. Tổng đốc trả quạt cho Hoàng Lan Giai, lui vào hậu đường, lòng buồn rười rượi, cùng sư gia thương lượng. Ngài hôm sau bèn cấp bài ngà cho Hoàng Lan Giai đi làm tri huyện.

Mấy năm sau, Hoàng Lan Giai thăng đến tứ phẩm đạo đài. Một lần, tổng đốc vào kinh, gặp Tả Sùng Đường bèn nói lấy lòng: “ Con cố hữu của ngài là Hoàng Lan Giai nay đã làm đài quan ở tỉnh tôi rồi”.

Tả Sùng Đường cười bảo : "Thế ư! Lần đó anh ta đến tìm tôi, tôi bèn nói: “ Chỉ cần có bản lĩnh thì tất có người dùng”.Lão huyanh quả biết nhận thức nhân tài !”

Hoàng Lan Giai sở dĩ làm quan đến đạo đại là nhờ có đại qúy nhân Tả Sùng Đường sau lưng khiến cho tổng đốc, một tiểu qúy nhân, thăng quan cho họ Hoàng. Thực là một nước cờ cao. Tuy nhiên trộm danh tiếng người khác, lừa trời dối đất thì đáng phải trừng phạt. Quan trường triều Thanh hủ bại, khinh người khiến cho mọi

người căm giận.

Chỉ xét riêng về góc độ mượn lực, lợi dụng một số qúy nhân làm đệm lưng khiến cho mình được đề bạt nhanh, anh hùng có đất dụng võ thì lại là việc đáng nghiên cứu. Bây giờ kết hợp với tình hình xã hội hiện đại đưa ra 5 kiến nghị:

1 . Tìm kiếm qúy nhân.

Qúy nhân chỉ người có chức vụ cao hơn anh, có thể giúp anh thăng tiến. Anh phải bỏ thời gian nghiên cứu xem ai là người có năng lực đó. Có thể anh cho rằng sự thăng tiến của anh do thượng cấp trực tiếp của anh nhận xét tốt xấu có thể quan niệm này chính xác nhưng có khi cấp cao hơn nữa lại cho rằng thượng cấp của anh đã đến lúc không còn đảm nhận được chức trách nữa, cho nên không quan tâm tới đánh giá tốt xấu của ông ta. Vì thế chớ quá nông nổi, phải điều nghiên cẩn thận, anh mới tìm ra được qúy nhân có thể giúp anh thăng tiến.

2. Kích động qúy. nhân.

Không kích động qúy nhân cũng bằng không có qúy nhân. Cần xem xét trong hệ thống tổ chức, qúy nhân giúp anh thăng tiến rồi thì được gì; nếu không giúp anh thăng tiến thì mất gì.

3. Lùi một bước tiên hai bướt.

Con đường khang trang rộng lớn cố nhiên là con đường tốt nhất. Ví dụ anh đang trong hồ bơi, anh leo lên thang nhảy bậc cao nhất. Nhưng khi anh lên đến nửa chừng thì có người chắn mất lôi đi, leo nửa chừng thì người này đã mất dũng khí, nhắm hai mắt, bám chặt lan can, vừa không nhảy xuống vừa không leo lên nữa. Anh không có cách gì vượt qua người đó. Bấy giờ bạn bè hò hét cổ vũ anh nhưng vô ích.

Cũng vậy, trong hệ thống tổ chức, nếu như anh đứng ở một cấp mà cấp trên đã bị ai đó chiếm mất thì dù anh có cố gắng bao nhiêu cũng vô ích. Để lên bậc cuối cùng của thang nhảy, anh phải xuống thang đã bị tắc

nghẽn đó, chuyển sang một thang khác không bị ai cản đường rồi leo lên bậc cao nhất. Cũng vậy, trong hệ thốn tổ chức, anh phải rời bỏ con đường thăng tiến đã bị cản trở, tìm con đường khác mà thăng tiến. Nếu như người trước mặt anh có khả năng thăng tiến thì không cần tránh anh ta mà chờ một thời gian để anh ta thăng tiến rồi người ta sẽ đề bạt anh lên.

4. Tranh thủ có nhiều qúy nhân đề bạt.

Nhiều qúy nhân cùng đề bạt anh thì có khả năng đạt hiệu quả đa số. Hiệu quả đa số sẽ khiến cho các qúy nhân cường điệu ưu điểm của anh, do đó quyết tâm đề bạt anh. Nếu như anh chỉ có một qúy nhân thì anh không thể cớ hiệu quả cường điệu đó cho nên có nhiều qúy nhân thì cơ hội thăng tiến càng cao.

5. Ánh sáng khúc xạ vẫn chiếu sáng

Năm Tưởng Giới Thạch qua đời, quân hàm của Tưởng Vĩ Quốc là trung tướng đã 14 năm. Theo qui định của Quốc Dân Đảng, phong trung tướng đã 14 năm mà không phong lên thượng tướng thì phải cưỡng chế xuất ngũ, cắt quân hàm. Thượng tướng thì được hưởng chung thân. Bấy giờ Tưởng Kinh Quốc làm tổng thống không muốn thăng trưởng Vĩ Quốc lên thượng tướng cho nên Tưởng Vĩ Quốc bèn nghĩ ra một biện pháp.

Tang lễ Tưởng Giới Thạch đã kết thúc, Tống Mỹ Linh chuẩn bị sang Mỹ cư trú. Trưa hôm bà khởi hành thì anh em họ Tưởng đến tiễn biệt. Tưởng Vĩ Quốc bèn đến trước, không mặc âu phục như thường lệ mà mặc quân phục đeo đầy huân huy chương, bước vào cửa bái chào Tống Mỹ Linh theo quân lễ. Trước đây, mỗi khi sinh nhật Tưởng Giới Thạch và Tống Mỹ Linh, mọi người đều mặc thường phục cho nên hôm nay Tống Mỹ Linh thấy Tưởng Vĩ Quốc mặc quân phục thì lấy làm lạ bèn hỏi. Tưởng Vĩ Quốc trả lời đàng hoàng: "Bởi vì chẳng bao lâu nữa con không còn tư cách mặc quân phục lên hôm nay tiễn mẹ mặc quân phục để cho mẹ thấy bộ dạng con mặc quân phục như thế nào". Tống Mỹ Linh hỏi: "Vì

sao ?". tưởng Vĩ Quốc bèn giải thích tóm tắt chế độ của quân đội buộc phải xuất ngũ.
Trong thời kỳ còn ở đại lục, Tống Mỹ Linh không quan tâm vấn đề quân đội, đến Đài Loan càng không chú ý đến. Đây là lần đầu tiên bà nghe nói đến chế độ bắt buộc xuất ngũ, bà hỏi: "Vậy tại sao Hà ứng Khâm lại vẫn mặc quân phục?". Tưởng vĩ Quốc trả lời: " Vì ông ta là thượng tướng theo chế độ hưởng quân hàm chung thân". Cuối cùng, Tống Mỹ Linh hiểu rõ vấn đề.

Bấy giờ, Tuowngr Kinh Quốc đến. Tưởng Vĩ Quốc bèn đứng dạy chào theo quân lễ. Tưởng Kinh Quốc cau mày nói: " Trong nhà lao sao lại hành lễ như thế?" Tưởng Vĩ Quốc chưa đáp thì Mỹ Linh đã nói: " Vĩ Quốc còn có thể làm Quân nhân hay không?". Tưởng Kinh Quốc không biết sự việc vừa mới diễn ra nên trả lời: " Chú ấy vốn là quân nhân rất xuất sắc". Tống Mỹ Linh nói : " Nếu đã là quân nhân xuất sắc, sao lại phải làm thủ tục cuất ngũ?". Bấy giờ Tưởng Kinh Quốc mới hiểu rõ sự tình, đành phải nói: " Vĩ Quốc đã hết kỳ hạn trung tướng, tôi sẽ lập tức chuẩn bị phong hàm trung tướng, tôi sẽ lập tức chuẩn bị phong hàm thượng tướng". Vậy là Tưởng Vĩ Quốc từ trung tướng lên thượng tướng.

Tưởng Vĩ Quốc thăng thượng tướng là nhờ "hào quang" trúc tiếp như thân thế, ngoài ra cũng có loại "hào quang" khác như tài ăn nói, y phục v.v.... của ông. Cụ thể ra, hào quang mà một người mượn không nhất thiết phải trực tiếp mà có một số hào quang tựa hồ không sáng lắm nhưngg cũng có uy lực, không thể xem thường. Ví dụ như:

1. Có thể mượn hào quang của tổ tiên mấy đời.

Người Trung Quốc có tạp quán coi trọng gia phả, xuất thân, thích làm con cháu danh nhân và cũng coi trọng con cháu danh nhân. Lưu Bị rõ ràng là một ông hàng chiếu hàng giày sau khi bám vào hoàng tộc được tôn là hoàng thúc Gia Cát Lượng, Quan Vân Trường , Trương Phi, Triệu

Vân... một loạt văn võ giương cao chiêu bài hoàng thúc, chia ba thiên hạ. Đối với thường dân thì có con cháu hay không có con cháu chỉ là việc nhà, việc gia tộc. Danh nhân không có con cháu thì người trong nước xót xa. Bất hiếu hữu tam vô hậu vi đại. Kỷ niệm cố nhân cũng có ba: cố cư, cố mộ, con cháu. Con
cháu là lớn nhất tuy con cháu không kế tục được công đức và tài trí của tiền nhân nhưng đối với người đời thì dòng máu truyền thống xuống được người ta quan hoài hơn di vật vô tri vô giác. Mọi người tôn trọng con cháu danh nhân nói đến cũng chính là tôn trọng bản thân danh nhân. Đó là một loại kỷ niệm, một loại kiểu biểu dương truyền đời, nếu không thì tại sao người ta không truy tìm con cháu Tần Cối? Thời Càn Long nhà Thanh có danh sĩ Tần Đại sĩ đi qua mộ Nhạc Phi bất giác cảm khái nói: "Nhân Tòng cống hậu tu nhân Cối, ngã đáo phần tiền hối tính Tần" (Từ sau thời Tống người ta thóa mạ Tần Cối, ta đi ngang mộ Nhạc Phi mà hổ thẹn mình họ Tần) đủ thấy
tiền nhân xưa có công đức lớn quan hệ rất lớn. Đối với người có công đức càng lớn cho quốc gia thì người ta lại càng tôn trọng con cháu, tựa hồ như thế mới tỏ được lòng cảm kích, thương nhớ họ.

2. Chồng nhờ danh tiếng vợ

Nữ sĩ Tịch Mộ Dung có chồng là Lưu Hải Bắc. Ông Lưu viết bài "Gia hữu danh thê Tịch Mộ Dung" tỏ lòng vô cùng tôn kính và yêu mến người vợ tài ba hơn người.

"Khi người ta giới thiệu tôi, sau khi kể tên tuổi, ngày sinh, năm sinh, chức vụ, học vị thì người giới thiệu thường viết thêm một câu "ông chính là chồng một người vợ nổi tiếng". Mai sau có thể không mấy ai nhớ tên tôi nhưng nhất định nhớ vợ tôi. Vậy vợ nổi tiếng không đem lại cho tôi ích lợi gì hay sao? Không phải vô ích. Tôi xin đưa ra ví dụ cho các vị tham khảo.

Độc giả của vợ tôi đại đa số là thanh mến hoặc đang học hoặc vừa mới bước ra cổng trường đại học vào công tác một cơ quan nào đó. Có một lần, cả nhà tôi chuẩn bị đi chơi, vợ tôi gọi điện thoại đến một phạn điếm đặt phòng. Cô trực ban trả lời đã hết phòng rồi, vì là ngày nghỉ nên khách đông nhưng xin cho biết tên họ để sắp xếp sau. Khi người vợ danh tiếng của tôi xưng tên, đối phương bèn vội nói: "Bà đến lúc nào cũng được, nhất định có phòng cho bà". Thật là sướng quá.

3. Sống nhờ tên quê hương

Thời kỳ chính phủ Bắc Dương có 7 vị tổng thống, trong số họ có 6 vị xuất thân quân sự, duy chỉ Từ Thế Xương là văn quan không một tên lính, một tên tốt nào cả Từ Thế Xương xuất thân văn quan, bám theo Viên Thế Khải thăng quan tiến chức, cuối cùng leo lên ngai tổng thống.

Từ Thế Xương sinh tháng 10 năm 1856 ở huyện Khai Phong tỉnh Hà Nam. Ngõ Song Long là nơi ông ra đời và lớn lên. Có thể coi đó là quê hương đầu tiên của ông ta. Theo gia phả họ Từ, cụ tổ của Từ Thế Xương quê ở huyện Cần tỉnh Triết Giang, đó là quê hương thứ hai của ông. Đến thời Càn Long thì họ Từ di cư từ Đại Hưng ở Bắc Kinh về Thiên Tân. Từ Thế Xương nhận Đại Hưng là quê hương thứ ba, Thiên Tân là quê hương thứ tư.

Người khác cho rằng có nhiều quê hương như thế là phiền phức, nhưng Từ Thế Xương lại lợi dụng nhiều quê hương đó để thăng tiến. Ông miêu tả mình là đồng

hương Hà Nam với Viên Thế Khải, đồng hương Trực Lệ (chỉ Đại Hưng) với Phùng Quốc Khố, Tào Côn, đồng hương Triết Giang với Tần Năng Huấn, Tôn Bảo Thỉnh. Khắp nơi đâu đâu cũng có đồng hương giúp đỡ.

Nói tóm lại, biện pháp mượn hào quang rất nhiều, chúng ta nên dốc sức khai thác. Có một số người, vật, việc tình mới nhìn qua không quan

hệ gì với anh nhưng nếu động não suy nghĩ thì có thể khai thác cho sự nghiệp của anh.

Kế 1 2. Kế hóa giải

Làm sao phá vỡ cục diện bế tắc trong quan hệ người với người?

Được người ta hoan nghênh kỳ thực là kế vuông tròn trong quan hệ giũa người với người. Khi cần "tròn" thì "tròn", dù trong tình thế phức tạp thế nào đi nữa cũng có thể vượt qua được. Loại kỹ thuật làm người đó là giỏi ở "tròn" (hóa giải), công năng của kỹ thuật này có thể gói gọn trong 16 chữ: giải tỏa tranh chấp hóa giải mâu thuẫn, tránh khỏi rắc rói, phá vỡ bế tắc.

Về mặt chủ động, hóa giải là để cứu nguy đang tâm vào cảnh khó xử, giúp họ thoát khỏi quán bách, chủ động giải vây, mở đường thoát cho họ.

Về mặt bị động, tự ta gây ra sạt sót thì phải giải cứu chữa, hóa giải lời nói của mình. Khi chẳng may sa vào cuce diện bế tắc thì quyền biến phá tan băng giá. Khi xảy ra không vui lòng với người khác thì không thể không xuề xòa, hòa hoãn, khiến cho đối phương ít một thể diện bảo vệ thể diện, làm cho cục diện trở nên bình thường,
thậm chí biến việc xấu thành việc tốt.

Làm người muốn cho công đức viên mãn có một nguồn nhân duyên tốt đẹp không thể không nhờ vào thuật hóa giải dù nó có thể chỉ là bã đậu, chỉ là nói để nói, không đạt mục đích gì.

1 . Trên đời không có mắc míu nào không hóa giải được

Không có mâu thuẫn và tranh chấp thì trong quan hệ giao tế không có cái gì phải hóa giải, không có rắc rối và bế tắc thì không cần nói đến giải tỏa và giảng hòa. Trái lại, hễ có những sự việc đó thì không thể không ra tay giải quyết. Thực tế chỉ cần hóa giải đúng phép thì không có mắc mớ nào không giải tỏa được.

Không từng tranh chấp với những kẻ chuyên gây sự thì không thể hiểu được thực tế sau đây: hai bên đã tranh cãi đến mức bất phân thắng bại thì bên nào (kể cả bên gây chuyện) cũng muốn rút lui. Nhưng không ai chịu nhượng bộ trước, vì vậy hai bên lời qua tiếng lại ngày càng gay gắt, khẩu khí cũng càng ngày càng căng thẳng, thậm chí dẫn đến ẩu đả. Khi hai bên đã đấm đá nhau rồi mà những người vây quanh vẫn đứng xem hổ đấu không một lời can gián thì quả là bi ai.

Nếu không phải là đánh nhau trên xe hay giữa đường mà là giữa các đồng sự một cơ quan với nhau thì hai bên đang đánh nhau đều nghĩ: "Bản tính lũ người này đều đã bộc lộ ra cả".

Bởi vậy, nếu anh có thể đứng ra giải vây thì trong lòng họ tất cảm kích, cho anh là người "am hiểu nhân tình thế thái”. Đến khi anh cần người giải vây, tất có người đứng ra giúp anh khiến cho anh khỏi bị ăn đòn ê ẩm.

Nhưng khuyên can những vụ mắng chửi đánh đấm như thế cần có kinh nghiệm. Người không có kinh nghiệm đánh nhau thì không biết thời cơ tốt để khuyên giải; cho nên không dám đứng ra can ngăn. Ví dụ như không xét đúng lúc mà đã khuyên: !'Này này, hai anh hãy dừng tay ngay!” thì có thể một người đang đánh nhau sẽ hét to: “Hai anh này là ai ? Đánh nhau tại nó!"

Còn nếu nói với một người: "Thôi, đừng đánh nhau nữa!" thì lại dễ bị hiểu nhầm là thiên vị, người không được khuyên sẽ cho anh là đồ súc sinh.

Vậy thì thời cơ tốt để khuyên can là lúc nào?

1 . Khi hai bên đang ngồi, bỗng một người đứng dậy to tiếng.

2 . Khi hai bên đang đứng, bỗng một người bước tới sắp ra tay.

Lúc đó, anh nên lập tức tiến đến khuyên can người sắp ra tay thì sẽ không bị coi là thiên vị. Vấn đề là người không có kinh nghiệm đánh

nhau, khó có năng lực phân biệt tình huống. Khi họ đang đánh nhau mà nhảy vào can ngăn thì khó lòng tránh khỏi bị đánh. Chính vì vậy mà những người đang đứng xem không dám xông vào can ngăn nếu như họ không thể kéo hai người ra trước khi đánh nhau. Yếu lĩnh can ngăn đánh nhau có mấy phương thức như sau:

Dồn hết sức hét to: "Dừng tay!" sẽ giảm bớt khí chế hung hăng của họ.

Chú ý: không nên để cho họ hăng máu đánh nhau đến mệt nhoài mới xông vào căn ngăn, như thế quá tàn nhẫn.

Thấy người ta đánh nhau bươu đầu sứt trán mà khoanh tay tọa sơn quan, hổ đấu không ra tay can ngăn thì bị cho là người, vô tình.

2. Ba tấc lui giải nguy

Đại đa số tranh chấp không phải đều kích thích tay đao tay búa đánh nhau mà thường là đánh võ mồm như các cuộc tranh chấp trong gia đình, thân thích, bằng hữu, đồng sự láng giềng hay giữa những người không quen biết. Nếu không giải quyết kịp thời thì sẽ ảnh hưởng đến quan hệ với nhau và ảnh hưởng đến cả sự đoàn kết ổn định trong xã hội. Cho nên nắm vững nghệ thuật ngôn từ giải tỏa tranh chấp, hóa giải mâu thuẫn là điều rất có ý nghĩa. Giải tỏa cục diện căng thẳng nhiều khi chỉ nhờ vào ba tấc lưỡi.

1. Phát động chân tình trong tròn có vuông, trong khuyên can có uy lực.

Ông Trần có mâu thuẫn với vợ là một minh tinh màn bạc bị đuổi ra ngoài cửa. Ông Trần căm giận muốn phá cửa cho hả giận. Một cảnh sát già bảo ông: "ông bạn này tôi rất thông cảm với ông. Tôi biết ông là chồng bà ta cho nên đây cũng là nhà của ông. Bà nhà đuổi ông là không đúng nhưng nếu ông làm náo loạn thì người ta có

cớ kiện ông. Lại còn một điều nữa, hôm nay là ngày tết, phòng tạm giam của công an cũng nghỉ việc, nếu như ông làm ầm ĩ, tôi không thể không gọi cảnh sát khác đến. Ai mà không có nhà? Ai không muốn sum họp cả nhà ăn Tết? Quấy rầy họ trong lúc này tất họ không vui lòng. Ông nên nghĩ lại. "

Người cảnh sát già tuy nói năng tựa hồ chất phác nhưng lại vừa tỏ ra thông cảm ông Trần, vừa tỏ ý chê trách minh tinh nọ. Đồng thời người cảnh sát già cũng tỏ ra quan tâm đồng sự của mình, không muốn để cho họ mất ăn tết vui vẻ nếu ông Trần gây náo loạn. Nhưng cũng dễ dàng nhận thấy trong lời nói của ông hàm ý răn đe chớ làm điều vi phạm pháp luật. Chính lời nói có tình có lý của ông cảnh sát già đã khiến ông Trần suy nghĩ không làm điều vi phạm pháp luật, do đó hóa giải được một tranh chấp có thể dẫn đến vi phạm pháp luật.

2. Xóa bỏ hiểu lầm, việc gì cũng thương lượng được.

Có một số tranh chấp do hiểu lầm cho nên chỉ cần nói rõ nguyên do là có thể xóa bỏ hiểu lầm, hóa giải mâu thuẫn. Một số cán bộ kế hoạch thị trấn Đồng Hoàn thành phố Quảng Châu đến kiểm tra công tác sinh đẻ có kế hoạch của một cửa hiệu dược phẩm nọ. Chủ hiệu thuốc bị kiểm tra la lối om sòm khiến cho hàng trăm người kéo đến xem. Bấy giờ bí thư thị trấn đến hiệu dược phẩm nói với chủ hiệu: "Có việc gì thì thương lượng, kêu la om sòm không giải quyết được việc gì đâu. Kiểm tra sinh đẻ có kế hoạch là quyết đinh của thị trấn, ông cứ trình bày rõ ràng là được, phối hợp với chúng tôi triển
khai công tác. Nếu ông có khó khăn gì cứ nói, chỉ cần không vi phạm pháp luật thì chúng tôi giúp đỡ. Nghe xong, ông chủ hàng dược biết mình ngộ nhận mục đích việc kiểm tra lập tức hết giận, nhận mình hiểu lầm tưởng là kiểm tra hóa đơn buôn bán bèn tỏ ý hợp tác, sẵn
sàng chịu kiểm tra. Như thế mâu thuẫn đã được giải quyết

3. Khiêm nhưng đạt đến hòa giải.

Có khi hai bên tranh chấp hay mâu thuẫn đều muốn hóa giải nhưng không tìm ra lối thoát. Người hóa giải có thể khéo léo thay mặt bên này xin lỗi lên kia, khiến cho bên kia cảm động quay lại xin lỗi đối phương. Như vậy, hai bên sẽ tiến đến hòa giải. Nhà văn nổi tiếng Lương Tiểu Thanh có viết một câu chuyện về việc tranh chấp giữa mẹ của ông và mẹ con bà hàng xóm họ Lô. Tranh chấp về sử dụng đất đai. Sàu khi tìm hiểu sự việc, ông bèn phê bình mẹ, chứng minh mẹ con bà Lô xây một gian phòng nhỏ trên mảnh đất trước ửa sổ là vì nhà bà đông người thiếu chỗ ở. Sau đó, ông sang nhà bà Lô thay mặt mẹ xin lỗi." Cả nhà bà Lô nghe xong đều cảm động cầm tay ông nói rằng: " Không nên trách mẹ cháu, không nên trách mẹ cháu!". Cả nhà bà Lô lại sang xin lỗi mẹ của ông vì đã nóng nảy cãi nhau không biết tôn trọng người già. Hai nhà lại hòa hảo như cũ

4. Xử phạt đòng đều mỗi bên đánh 30 roi.

Một số tranh chấp có nguyên nhân phức tạp hoặc đã quá lâu đời nhiều việc tích tụ lại cho nên người hòa giải phải nghiên cứu cụ thể, phân tích cụ thể cho hai bên đều đồng tình mới giải quyết được tranh chấp.

Một thôn của trấn Đồng Hòa của thành phố Quảng Châu tranh chấp quyền sử dụng đất đai với một đơn vị quân đội đóng trên địa bàn thôn đã mấy năm liền không giải quyết được. Họ mời bí thư thị trấn đến giải quyết. Bí thư nghiên cứu cụ thể tình hình rồi đưa ra quan điểm của ông. Ông nói: "Giải quyết tranh chấp đất đai phải nắng vững 16 chữ nguyên tắc: tôn trọng lịch sử, nhìn thẳng thực tế, tương nhượng lẫn nhau, hiệp thương giải quyết. Mảnh đất nào bộ đội đã vạch ranh giới, xây tường bảo vệ là do bộ đội sử dụng, dù rằng bộ đội chưa bồi thường, chưa có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất

nhưng địa phương nên chiếu cố toàn cục, ủng hộ bộ đội bay dựng. Mảnh đất nào đã vạch ranh giới rồi nhưng bộ đội chưa sử dụng và cũng chưa trưng dụng, dân trong thôn vẫn cày cấy thì thuộc quyền sở hữu của đia phương. Mảnh đất nào chưa vạch ranh giới song bộ đội đã dùng làm co sở quân dụng thì thuộc quyền sử dụng của bộ đội.

Mảnh đất nào quân đội mượn để dùng vào việc quân sự mà nay lại dùng vào việc khác thì đia phương có thể thu hồi hay hai bên cùng nhau khai thác". Hai bên đều tiếp thu ý kiến của bí thư, nhanh chóng lập thành hiệp nghị. Thế là giải quyết được tranh chấp đất đai lâu năm.

5. Vụng chèo khéo chông.

Trên một chuyến xe, một phụ nữ bán kem, đầu tiên nói hai hào rưỡi một que, sau lại nói 5 hào một que. Một bà mua kem liền bảo: "Mới bán hai hào rưỡi bây giờ lại bán 5 hào, buôn bán như thế này sao? Bà bán kem nói: " Tiền nào của nấy, hai hào rưỡi làm sao so đuốc với 5 hào, kem của tôi là thứ thiệt", lại nói thêm: "đồ rởm?". Bà mua kem bừng bừng đỏ mặt, cao giọng nói: "Bà nói gì đó. Bà nói ai rởm Bà bán kem đần mặt, bà mua kem càng hét to, sắp nổ ra chiến tranh rồi. Bấy giờ một vị hành khách nhanh trí nói: "Bà bán kem nói kem rởm mới rẻ chứ không phải nói bà rởm". Bà bán kem cũng vội vàng nói theo: "Tôi nói kem rởm chứ không nói bà rởm. Xin lỗi, tôi nói không rõ". Bà mua kem cũng dịu giọng nói: "ơ, ờ, tôi hiểu nhầm". Thế là hòa.

3. Bảy loại kỹ xảo thường dùng khi hóa giải

Trong giao tế, kịp thời mở lối thoát khiến cho người ta không mất thể diện là một nguyên tắc lớn của hóa giải. Nhưng mở lối thoát như thế nào, hóa giải như thế nào thì không phải ai cũng biết rõ. Dưới đây tổng kết đơn giản thuật hóa giải:

1. Xuống giọng tự tìm lối thoát

Nếu như do anh bất cẩn mà không có lối thoát thì phải tự chịu lấy hậu quả. Một nhóm bạn đồng học gặp lại nhau sau hơn 20 năm có một nam một nữ từng ngồi cùng bàn nên chuyện trò thoải mái. Nhưng cô bạn mới góa chồng ít lâu thì cậu bạn lại không biết cho nên khi chuyện trò đã vô ý nhắc đến chồng cô ta. Một ngươi bạn khác biết sự tình của cô bạn bèn tìm cách ngăn chặn nhưng cậu ta không hiểu lại càng đùa nhiều hơn. Người bạn chỉ còn cách nói rõ sự tình, cậu bạn vô cùng bối rối. Nhưng cậu ta nhanh chóng định thần, tự tát mình một cái rồi nhẹ nhàng nói: "Cậu xem cái mồm của tớ, mấy chục năm rồi mà vẫn như thời học sinh không biết giữ mồm giữ miệng vẫn cứ huyên thuyên. Đáng vả miệng! Đang vả miệng!". Cô bạn thấy thế tuy trong lòng đau khổ nhưng vẫn tha thứ cho bạn cũ, gượng cười bảo: "Người không biết không có tội. Việc đã qua lâu rồi, bây giờ không nhắc lại". Một khi sơ suất không có lối thoát thì tốt nhất tự chế giễu mình vụng về sơ suất, xuống giọng làm lành. Như cậu bạn học đã vô ý chạm nỗi đau lòng của cô bạn cũ thì cách giải quyết như thế là nhẹ nhàng, dễ dàng, có lối thoát.

Ai cũng có thể lâm vào tình cảnh không có lối thoát nhưng chỉ cần suy nghĩ một chút thì không khó khăn gì trong việc tự tìm ra lối thoát. Muốn tự mình tìm ra lối thoát thì tất cả các phương pháp tốt đều có một điểm chung: Trong lúc quẫn bách cần kịp thời điều chỉnh tư tưởng, khéo léo cải tiến cục diện bị động trước mắt chuyển sang chủ động.

2. Chỉ lừa làm ngựa, giải thích khéo léo, hóa giải mâu thuẫn

Có khi một hành vi nào đó trong trường hợp đặc biệt tuy có ý nghĩa đặc nhưng người hóa giải đã khéo léo giải thích thành một ý nghĩa khác. Khi Goocbachop cùng phu nhân Risa đi thăm nước Mỹ, trên đường đến Bạch ốc dự tiệc, giữa đường Goocbachop đột nhiên xuống xe bắt tay người đi đường. Cán bộ bảo vệ của Liên Xô vội vàng nhảy xuống xe vây lấy Goocbachop, hét bảo những người Mỹ đang vây quanh Goocbachop phải

rút tay ra khỏi túi. Ông ta sợ trong túi của người Mỹ có vũ khí, khách qua đường rất căng thẳng. Lúc đó, Risa rất nhanh trí, lập tức đứng ra hóa giải. Bà giải thích với các người Mỹ xung quanh là cán bộ bảo vệ yêu cầu họ giơ tay ra để bắt tay vợ chồng bà. Lập tức, không khí trở nên náo nhiệt, mọi người vui vẻ bắt tay Goocbachop. Đó là do Ria nhanh trí ứng biến hóa giải tình huống căng thẳng lúc bấy giờ.

3. Dùng hư vinh hóa giải

Cổ kim quân tử lẫn tiểu nhân không ai không ưa nghe lời nói ngọt. Có khi đang sầu não bực tức mà nghe người bên cạnh nói vài câu bùi tai thì họ lập tức vui vẻ lên.

Một lần Giải Phiến tháp tùng Chu Nguyên Chương câu cá ở sông Kim Thủy. Chu Nguyên Chương rất buồn bực bảo Giải Phiến làm thơ ghi lại sự việc. Không câu được cá đã quá ngán ngẩm thì làm thơ sao được? Giải Phiến không hổ danh tài tử, suy nghĩ một chốc lập tức đọc: “ Sổ xích luân ty nhập thủy trung, kim câu phiêu khứ vĩnh vô tông, phàm ngư bất cảm triều thiên tử, vạn tuế quận vương chỉ điếu long" mấy thước sợi tơ ném xuống nước, lưỡi câu vàng chìm xuống không tông tích, cá phàm đâu dám triều kiên thiên tử, vạn tuế quân vương chỉ câu rồng). Chu Nguyên Chương (vua nhà
Minh) nghe xong rất đẹp lòng.

Nam triều Tống Văn Đế câu cá ở hồ Thiên Tuyền nửa ngày không được con cá nào, trong lòng rất bực bội. Vương Cảnh thấy thế bèn nói: "Bởi vì người câu quá thanh liêm nên không câu được con cá tham mồi". Câu nói đó khiến Tống Văn Đế vui vẻ nhấc cần câu trở về
cung.

4. Dùng giả thiết tránh mũi nhọn

Trong những trường hợp giao tế nhất định, có lúc vì thể diện, có lúc vì nắm bắt không chuẩn thì nên dùng thuyết. Ông Giáp có hai người bạn

là ông ất và ông Bính không ngờ hai ông này trở mặt thành thù. Một hôm ông ất bảo ông Giáp rằng: ông Bính nói xấu và lôi việc riêng của ông Giáp ra trước công chúng. Ông Giáp bán tín bán nghi, mắng ông Bình thì sợ oan cho ông ta, không mắng ông Bính thì hận không chịu được, hơn nữa sợ ông ất làm rắc rối. Ông Giáp suy nghĩ hồi lâu, bèn nói một câu vô thưởng vô phạt: " Nếu quả như thế thì ông Bính đáng trách".

Có khi biện luận với bậc cha chú hay với cấp trên, anh xác định quan điểm của mình đúng, không thể nhượng bộ, nhưng do lễ phép không tiện nói ra thì có thể đưa ra câu "giả như..." để giải tỏa cục diện tiến thoái lưỡng nan.

Một học sinh tranh luận với thầy chủ nhiệm về vấn đề học sinh nam có thể đến phòng học sinh nữ nói chuyện phiếm hay không? Thầy chủ nhiệm kiên quyết cho là không được. Học sinh không thuyết phục được thầy và lại thấy hình như thầy có vẻ giận. Để kết thúc tranh luận, mở lối thoát cho thầy, cậu học sinh nói khéo: "Nếu như thầy nói đúng thì em quả là sai rồi". Câu này vốn vô tích sự vì không khẳng định thầy đúng nhưng thầy nghe xong lại không tranh luận nữa. Có khi không kịp nghĩ ra hay không muốn trả lời, hay không tiện trả lời thì anh có thể dùng phương thức này. Câu hỏi: "Anh yêu cô Vương phải không Đáp án I: "Nếu cô Vương yêu tôi, tôi cũng yêu cô Vương"

Đáp án 2: "Nếu cô Vương đáng yêu, tôi yêu cô Vương" ;

Đáp án 3: "Nếu tôi yêu cô ta thì đó là tôi yêu cô ta". Do kèm theo điều kiện giả thiết khiến cho diễn đạt uyển chuyển khiến người nói lẫn người nghe đều tiếp thu được .

5. Nhận khuyết điểm, thành khẩn xin lỗi

Đời người có biết bao nhiêu điều mâu thuẫn, trong đó có số mâu thuẫn có thể hóa giải bằng xin lỗi. Làm tổn thương ngươi khác chỉ cần tự

phê bình, dũng cảm nhận khuyết điểm, thành khẩn xin lỗi thì có thể hóa giải được mâu thuẫn.

Chu Dương là người lãnh đạo giới văn nghệ nhưng vì tình thế chính trị, ông không thể không làm những việc hại ngươi. Cuối cùng ông cũng bị khởi tố. Dù sao ông cũng không thể trốn trách nhiệm vì việc nhiều văn nghệ sĩ bị khởi tố cho nên rất nhiều văn nghệ sĩ hết sức oán ghét ông. Nhưng sau khi mười năm kiếp nạn kết thúc, trong nhiều hội nghị Chu Dương đã phản tỉnh hết sức sâu sác nhiều lần xin lỗi những người bị ông đưa ra khởi tố Vì vậy dù rằng nhiều người vẫn ấm ức trong lòng, nhưng đa số người không nói Chu Dương không có chút gì tốt. Cuối đời Chu Dương còn thanh thản trong lòng là nhờ ông đã thành tâm xin lỗi những người đã bị ông phê phán. Mâu thuẫn của ông với nhiều người đã được hóa giải thông qua những lời xin lỗi của ông.

6. Chủ động tự bôi mặt có lợi hơn đánh nhau

lãnh đạo phát sinh tranh chấp với cấp dưới có khi chỉ cần chủ động chịu trách nhiệm là có thể hóa giải mâu thuẫn. Cậu Vương và cụ Chu cùng công tác trong một phòng. Một lần cậu Vương lên ủy ban thị xã nghe báo cáo, cụ Chu không biết cho nên rất bất bình, trực tiếp hỏi cậu .Vương tại sao đi nghe báo cáo mà không báo. Hai
người bèn tranh cãi. Chủ nhiệm Bành tìm hiểu nguyên nhân tranh cãi rồi bảo cụ Chu: "Đi nghe báo cáo mà không báo cho cụ không phải là khuyết điêmr của cậu Vương mà do tôi yêu cầu cậu ta không báo cho cụ, bởi vì một trong hai người đi nghe báo cáo là đủ rồi. Nếu cụ có ý kiên xin cứ góp cho tôi, không nên trách cậu Vuông. Cụ Chu nghe xong nhận thấy mình sai bèn chủ động xin lỗi cậu Vương, họ lại hòa hảo như cũ.

7. Hài hước thường có hiệu quả hóa giải

Người hài hước nhất là người có khả năng thích ứng nhất Hài hước là thang thuốc hạ nhiệt trong giao tế. Một câu hài hước có thể khiến song

phương cả cười mà lượng thứ cho nhau. Khi nhà văn Phùng Cấp Tài thăm Mỹ, một bạn Mỹ dẫn con đến thăm. Khi hai người đang mải nói chuyện với nhau thì cậu bé khỏe như bò mộng này leo lên giường ông Phùng nhảy nhót ầm ầm. Nếu bảo cậu ta xuống thì mếch lòng người cha mà lại tỏ ra không nhiệt tình. Vì vậy, ông Phùng bèn nói một câu hài hước: " Gọi con anh xuống quả đất đi!". Người cha đáp: "Được, để tôí tôi bảo nó". Kết quả vừa đạt mục đích vừa lý thú. Trên đây giới thiệu 7 kỹ thuật hóa giải thường dùng, hy vọng mọi người tham khảo để làm sao hóa giải cho khéo léo và thỏa đáng. Thực tế khó nói hết cáo phương pháp trong một vài chương vài tiết. Hãy phát huy trí thông minh và lưu ý cách làm của người khác để bổ sung và hoàn thiện kỹ thuật hóa giải của mình.

4. Nói quanh xảo diệu cốt ở tâm

Giao tiếp với người ta nhiều trường hợp khiến cho cả đôi bên đều khó chịu, ví dụ như trách móc, phê bình, cự tuyệt vv... Trong tình hình tương tự, hóa giải là hoàn toàn cần thiết.

1. Sai lần của người khác bị anh phát hiện

Các công trình nghiên cứu tâm lý học cho biết, không ai muốn bộc lộ khuyết điểm hay đời tư của mình trước công chúng. Một khi bị người khác lột trần thì cảm thấy khó chịu hay phẫn nộ. Vì vây, trong giao tế nếu như không vì một nhu cầu đặc biệt nào, nói chung nên hết sức tránh xúc phạm những điểm nhạy cảm của người khác, tránh làm cho họ xấu hổ trước đám đông. Khi cần thiết thì khéo léo ám thị cho đối phương biết một cách tế nhị.

Trong một tiệm rượu nổi tiếng ở Quảng Châu, một khát nước ngoài ăn điểm tâm xong bèn len lén lấy một đôi đũa Cảnh Thái Lam đút túi. Cô phục vụ thản nhiên đến bên cạnh hai tay nâng một hộp lụa đựng đôi đũa Cảnh Thái Lam nói: "Thấy ngài trong lúc ăn đã yêu mến mân mê đôi đũa Cảnh Thái Lam xinh đẹp không nỡ rời tay. Rất cảm ơn ngài trân trọng

chút đồ công nghệ tinh xảo của nước tôi. Để biểu thị tấm chân tình cảm xích, đuốc chủ hiệu cho phép, nay xin đem tặng ngài một đôi đũa Cảnh Thái Lam có con dấu bản hiệu đã được khử trùng, tính theo giá ưu đãi của bản hiệu đã ghi vào hóa đơn của ngài, ngài thấy có được không". Vị khách nước ngoài đương nhiên hiểu ý ngầm trong câu nói đó, sau khi cảm ơn bèn nói vì uống hai cốc Brandy, đầu óc choáng váng nên đã đặt nhầm đôi đũa vào túi. Đồng thời ông cũng chấp nhận lối thoát một cách thông minh, nói: "Nếu đôi đũa không khử độc không dùng được thì tôi xin đổi đôi cũ lấy đôi mới! Ha, ha, ha", nói xong rút đôi đũa trong túi đặt lên bàn, nhận chiếc hộp nhỏ của cô phục vụ, đàng hoàng đến quầy trả tiền.

2. Người khác nói dối bị anh phát hiện

Trong giao tế có một số người quen thói nói dối hay vì sĩ diện không muốn nói thật, hay do khó nói mà phải nói dối. Đương nhiên chúng ta phải mắt nhắm mắt mở, không nên trực tiếp vạch mặt. Có người kể câu chuyện:

Một lần tôi gọi tắc xi, đứng ở cửa chờ, thấy chiếc xe đang lăn bánh đến trước mặt. Bỗng nhiên tài xế nhầm địa chỉ hay không tìm ra địa chỉ của tôi nên chạy thẳng, hoàn toàn không chú ý tôi vẫy tay gọi. Đợi hơn 10 phút mới thấy xe quay đầu lại. Lên xe tôi trách tài xế. "Sao câu thấy tôi đã nói rõ trong điện thoại chỉ 5 phút sau phải có xe!. Lái xe đáp: "Đúng vậy, nhưng đường đông quá!". Tôi đang bực tức không kịp suy nghĩ, bèn nói: "Thôi, thôi! Tôi thấy anh chạy qua mặt tôi. Anh không tìm thấy địa chỉ chứ không phải đường đông quá". Tài xế không nói gì, đỏ mặt tía tai, ánh mắt lộ vẻ tức giận. Vì sao? Bởi vì tôi đã vạch mặt nói dối của anh ta. Vấn đề là: nói thẳng như thế ích gì? Chỉ sợ tổn thương thể diện, kết oán thù.

3. Khi anh tóm được tóc người ta

Trong giao tế ai cũng có lúc bộc lộ sai lầm, ví dụ như đọc sai chữ Hán, nói sai chuyên môn, nhớ sai danh tính, chào hỏi không đúng đối tượng v.v... Khi đã sai lầm nếu không ảnh hưởng đại cục thì nên bỏ qua, không nên náo loạn. Anh càng không nên châm biếm, chế diễu họ mua vui trước mặt đám đông. Làm như vậy không lợi cho quan hệ giao tế của anh, dễ làm cho người ta nghĩ anh là người điêu toa, phải xa lánh, trong giao tiếp xã hội phải dè chừng anh.

Một xí nghiệp nọ có một chàng trai thích đánh tú lơ khơ lúc nhàn rỗi, chơi đến quá nửa đêm. Vợ rất không bằng lòng, quyết tâm bắt chồng quay ngược 180^0. Một buổi tối, đúng lúc chồng và các bạn đang đánh tú lơ khơ hứng khởi nhất thì vợ đến gọi không. Chồng bảo về ngay, hãy về trước đi. Vợ không nghe, nhất định chồng phải về ngay, cầm áo lôi không đi. Chồng thấy vợ làm mất thể diện mình giữa đám đông. Sau khi về nhà càng nghĩ anh ta càng tức, đánh vợ một bạt tai. Ông chồng vì sao lại nổi trận lôi đình như thế. Không cần nói cũng biết, vì vợ làm anh ta mất mặt giữa đám đông.

4. Khi người ta yêu cầu anh giúp đỡ mà anh không thể cự tuyệt

Cự tuyệt là một loại hiện tượng thường thấy nhưng cự tuyệt thế nào để cho ngươi ta không khó chịu, để cho người ta có lối thoát thì phải có kỹ xảo nhất định. Anh phải cự tuyệt một cách đầy tình cảm và hữu nghị, làm cho đối phương biết anh rất đồng tình nhưng không thể làm được việc bạn nhờ, lời lẽ phải rất uyển chuyển dịu dàng.

Cô Hoàng nhân viên bán vé hàng không phải từ chối nhiều khách đặt vé. Mỗi lần từ chối cô đều tỏ ra rất đồng tình với khách, nói: !'Tôi biết ngài rất cần bay chuyến này tôi rất muôn giúp ngài nhưng vé đã hết rồi, không thể nào giải quyết cho ngài được, xin ngài báo chuyên khác!'. Không ai có thể có ý kiến gì với lời từ chối của cô

5. Khi anh luôn luôn chiên thượng phong trong các cuộc thi hoạt động văn hóa.

Trong các cuộc thi đấu hoạt động văn hóa như thi đấu cờ, thi đấu bóng bàn, thi đấu cầu lông v.v...ai cũng muốn thắng. Người có kinh nghiệm giao tiếp thì ngay khi anh có chắc chắn thắng cũng không bao giờ để cho người khác thảm bại, mà thậm chí nhường cho đối phương , thắng một vài ván đủ để cho đối phương không mất thề diện mà vẫn đảm bảo chiến thắng của anh.

Ví dụ có một số cao thủ chơi cờ sau khi thắng liễn vài ván thường cố ý đi sai vài nước để cho đối phương thắng một ván. Đối xử với người khác cũng giống như đánh cờ. Chỉ có những thiếu niên nông nổi không từng trải mới thắng liên tiếp bảy tám ván khiến đối phương đỏ mặt không ngẩng đầu lên được, mà vẫn hét . to "tướng". Kỳ thực trong hoạt động giao tế không nên quá quan tâm thắng bại, mục đích chủ yếu là giao lưu tình cảm, gia tăng hữu nghị, thỏa mãn nhu cầu hoạt động văn hóa. Nghe nói, nguyên lão Quốc Dân Đảng là Hồ Hán Dân thích đánh cờ và lại rất háo thắng. Một hôm, sau bữa trước, ông đánh cờ với Trần Cảnh Di siêu cao thủ cờ tướng đã đạt một đều lại đòi đánh ván thứ ba, đến khi cờ tàn bị đối phương giết một xe, lập tức mặt Hồ Hán Dân trắng bệch, vã mồ hôi, vừa sốt ruột vừa lo lắng ngã xuống ngất lịm. Ba ngày sau chết vì xuất huyết não.

6. Cử chỉ của người ta khiến anh bất mãn, anh muốn có ý kiến

Trong cuộc sống hàng ngày cũng có khi anh bị mạo phạm một cách vô ý hay hữu ý, cần phải có phương hướng diễn đạt sự bất mãn và khiến cho đối phương vui lòng cải chính nhưng đồng thời cũng phải để cho người ta "có lối rút lui, không thể thẳng thừng phê phán.

Nhiều người khi tìm hiểu yêu đương thì xem người yêu rất hoàn mỹ khi hoa nở, như trăng rằm, anh anh em em, đôi khi biết rõ đối phương có

khuyết điểm gì đó nhưng sợ vạch ra sẽ làm tổn thương tình cảm của bạn tình. Kỳ thực chỉ cần khéo léo thì có thể khiến cho bạn tình tiếp thu ý kiến. Cô Nhã Thanh rất thích khiêu vũ mà bạn trai là cậu Trương lại thích yên tĩnh, đang lúc học tập để thi chuyên môn lại thường bị cô rủ đi xem khiêu vũ. Nhã Thanh có một tập quán rất không tốt, khi sàn nhảy chưa đóng cửa thì chưa ra về, lâu ngày cậu Trương khó chịu nổi. Có một lần họ rời sàn nhảy lúc hơn 12 giờ đêm cậu Trương nói: lem nhảy nhịp bốn rất tốt, anh xem mãi không chán. Em nhảy về đến nhà được không? Nhã Thanh nũng nịu: " Anh muốn em mệt chết hay sao? Cậu Trương nói: " Em nhảy disco, anh không nhảy được, ngồi một mình ngủ gật em không sợ kẻ cắp móc túi anh sao? Bấy giờ Nhã Thanh biết bạn tình vốn không thích khiêu vũ, về sau đi khiêu vũ ít hơn. Hóa giải không có kỹ thuật vạn năng mà tùy trường hợp. Hóa giải yêu cầu phải có tâm, xử lý thích hợp thỏa đáng.

Có một câu chuyện rất có ý nghĩa. Một lần, một người ngoại quốc đặt tiệc mời khách ở phạn điếm Thủy Linh Cung ở Thiên Tân mời 10 người, gọi 3 chai rượu. Cô Đinh phục vụ bàn tiệc biết 10 người 5 món ăn, ít ra phải cũng phải 5 chai rượu mới đủ nhưng cô không nói gì, cứ rót rượu cho khách. Sau khi ăn món, rượu trong cốc của khách vẫn còn đầy. Người khách ngoại quốc này mạt mày rạng
rỡ cảm kích cô Đinh đã hóa giải cho ông, khi tạm biệt hứa lần sau lại đến. Nếu cô Đinh muốn cho ông khách mà xấu hổ thì rất dễ, nhưng nếu làm như thế sẽ mất khách. Người giỏi giao tiếp biết lặng lẽ giải vây cho đối phương.

Mục Lục

Kế 13. Kế nhượng bộ 4
1 Đầu tiên lui bước, cuối cùng thắng lợi....4
2. Khéo dùng "bình mới đựng rượu cũi" 7
3. Lưỡng hổ tượng tranh bất hữu nhất thương 8
4. Nhượng người một bước không phải là hèn 10
Kế14. Kế lự trào 14
1. Tự mình cù, tự mình cười....14
2. Nhân vật đại chúng lại càng cần phải tự mình cười mình 16
3. Người không tự trào là người nhỏ nhen....17
4. Tự mắng mình là an toàn nhất 20
5. Bạt tai không đánh người tự trào 22
6. Nói mình mà người khác phải đỏ mặt....23
Kế 15. Kế nhìn mặt....26
1. Biết xem hướng gió mới cầm lái tốt 26
2. Giỏi nắm bắt ý tại ngôn ngoại....29
3. Sắc mặt là sắc mây trên trời 32
4.Qua ánh mắt nhận nhân tâm 34
5. Dùng chỗ ngồi vẽ "địa đồ nhân tâm" 37
6.Từ trang phục thấy nội tâm 39
Kế 16. Kế hai mặt 42
1 . Diễn viên tài cao phải giỏi biến sắc mặt....42
2. Tả Xung hữu đột, cương nhu hiệp đồng....44
3. Mặt đen trước, mặt đỏ sau....46
4. Cây gậy và củ cà rốt 48
5. Đề phòng tiểu nhân trở mặt....52
Kế 17. Kế đe dọa....55
1. Phấn phát dũng khí tiêu diệt uy phong địch thủ 56
2. Ca tụng mà không đe dọa thì kém phần thành công 60
3. Nói trước được lời....62
4. Chuyện đe dọa phải nói thầm....65
Kế 18 Kế thăm dò....68
1 . Biết mặt biết người còn phải biết lòng....68

2. Người nhã nhặn chưa chắc đã là quân tử 72
3. Từ cái nhỏ tỏ cái lớn 74
4. Thuật thâm nhập nghịch hướng 78
Kế 19. kế nắm đằng chuôi 82
1.Cướp đao thì phải cướp cán đao, khống chế người phải nắm đàng chuôi. 83
2. Bắn lén 84
3. Lộ đuôi hồ ly tinh 86
4. Không có chuôi thì tạo ra chuôi 89
5. Thổ lộ bí mật tất bị người dùng làm chuôi 92
Kế 20. Kế che đậy 96
1 . Dương đông kích tây giấu kỹ tung tích 96
2. Chân chân giả giả, hư hư thực thực 99
3. Dùng động tác giả gây nhiễu thị giác đối phương 103
4. Tung hỏa mù hư như thực 105
5. Mười hai quỷ đạo của Tôn Tử 107
6. Khiến người ta bỏ tiền mua đau khổ 110
Kế 21. Mài cho mềm ngâm cho nhũn 114
1 . Lòng chí thành sắt đá cũng mềm 114
2. Lĩnh được trong tiếp xúc với người lạ khác giới 116
3. Định luật khoa học quan hệ giao tiếp: việc tốt nên khai thác tối đa 121
4. Hài hước, thang thuốc nhuận tràng 123
5. Tim người đều bằng thịt 125
6. Trước lạ sau quen 128
Kế 22. Kế câu cá 131
1 . Thả câu dài câu cá lớn 131
2. Câu được cá rồi phải cho cá ăn 134
3. Giữ cho cá thèm mồi 136
4. Có chí thì làm nên 138
5. Thường thức cơ bản của câu cá: thấy mồi không thấy lưỡi câu 139
Kế 23. Kế hạ đài 143
1. Đổi trụ sắt bằng trụ đất 143
2. Tấn công hậu phương kẻ địch, vây Ngụy cứu Triệu 145
3. Phong tỏa tư bản sản sinh cao ngạo của đối phương 148
4. Làm mất thể diện tức hạ đài họ 151
5. Dội cho đối phương một gáo nước lạnh 153
Kế 24 kế phản hồi (nghĩ lại, quay ngược) 155
1 . Cố chấp giữ lời hứa là ngu trung 155
2. Trước đáp ứng sau sửa đổi 158

3. Trong lời hứa ẩn tàng từ chối 160
4. Ngẫu nhĩ sử dụng kế hoãn binh 163
5. Dung túng cho hoành hành rồi mới trấn áp 165

Kế 1 3 Kế nhượng bộ

Làm thế nào trong giao tê có thể lùi để tiến?

Lấy nhảy cao làm ví dụ, lùi ra thật xa thì nhảy càng cao. Trong giao tế, tạm thời nhẫn nhịn chịu thiệt thòi có thể đạt được lợi ích lâu dài. Điều then chốt là phải hưởng ứng nhu cầu của đối phương một cách lặng lẽ, tức lấy lợi ích đối phương làm trọng đồng thời mở đường cho lợi ích của mình.

Nhờ vả người giúp đỡ, ban đầu đưa ra yêu cầu rất cao, kết quả đạt vừa phải, đối phương không giúp được anh đầy đủ, trong lòng rất ân hận nên dễ dàng chấp nhận yêu cầu nhỏ hơn của anh. Hay là anh tiến dần dần, bắt đầu yêu cầu việc nhỏ rồi sau đến việc lớn bởi vì người ta đã có cảm tình tốt với anh và tin tưởng anh, thành ra có thói quen gật đầu khi anh yêu cầu. Trước cao sau thấp có thể tạo thành giả tượng anh đang nhượng bộ lui bước. Từ nhỏ tới lớn lại khiến cho đối phương không nhận ra ý đồ, được đằng chân lân đằng đầu của anh.

Trong giao tế hàng ngày, đa số không nên đối lập. Cần nhớ "Lưỡng hổ tương tranh, tất hữu nhất thương" lai con hổ đánh nhau tất một con bị thương). Chớ có cho dầu vào lửa thành bi kịch cháy nhà ra mặt chuột. Nhường người ta một bước không phải là kém. Nếu anh có lý mà lại nhường thì mọi người không những công nhận anh đúng mà lại còn ca tụng anh khoan dung đại lường, khiến cho anh đạt đến bước mọi người đều thán phục.

1 Đầu tiên lui bước, cuối cùng thắng lợi

Đầu tiên lui bước, cuối cùng thắng lợi là một cẩm nang diệu kế hiếm có trong quan hệ giao tế. Đầu tiên anh tỏ ra coi trọng lợi ích của người, thực chất là mở đường cho lợi ích của anh. Khi làm việc gì có nguy hiểm, nên bình tĩnh nhường một bước thì sẽ có kết quả mỹ mãn.

Bước thứ nhất của thành công là làm sao lợi ích và ý đồ của mình được giấu kín như bưng khiến cho đối phương thấy anh hợp với họ nên vui lòng làm theo yêu cầu của anh.

Tôn trọng và đề cao quan điểm và lợi ích của người khác, đó là pháp bảo hữu hiệu nhất để khiến cho người ta hợp tác với anh. Mọi người thường không sử dụng đúng đắn pháp bảo này bởi vì họ hay quên rằng hễ quá cường điệu nhu cầu của mình thì người khác vốn có cảm tình cũng sẽ thay đổi thái độ.

Muốn làm cho người ta cảm động thì phải nhằm vào nhu cầu của người ta. Anh phải hiểu rằng muốn người ta làm điều gì thì phương pháp duy nhất là làm sao cho người ta tự nguyện. Đồng thời phải nhớ rằng, nhu cầu của con người thì mỗi người một khác, mỗi người có đam mê riêng. Chỉ cần anh tin yêu ý tưởng thực sự của đối phương, nhất là ý tưởng có quan hệ đến kế hoạch của anh thì anh có thể nhằm vào đam mê của họ mà ứng phó họ. Đầu tiên anh khiến cho kế hoạch của anh thích ứng với nhu cầu của người ta thì sau đó kế hoạch của anh mới có khả năng thực hiện.

Ví dụ thỏa mãn được 1/4 nhu cầu chủ yếu của đối phương thì đã khéo léo dẫn dụ tâm lý của đối phương, khiến cho phải đi theo anh. Nếu như anh quá nhấn mạnh ưu điểm của mình, toan tính chiếm thượng phong thì đối phương sẽ tăng cường cảnh giác. Cho nên trước tiên cần để lộ khuyết điểm và sai sót của mình để cho đối phương cảm thấy họ ưu việt hơn anh nhưng không nên bộc lộ khuyết điểm thật sự khiến cho đối phương thừa cơ thâm nhập.

Có người được người ta nhờ vả thì tâm lý xuất hiện cảm giác ưu việt hơn người, có khi lại còn trách người nhờ vả quá e dè. Khi anh thấy mình sắp bị người ta trách móc thì có thể tự mình phê phán mình, đối phương thấy thế không nỡ trách móc anh nữa.

Simon là một nhà luyện kim nổi tiếng ở Mỹ tốt nghiệp đại học ở Mỹ, lại lấy bằng thạc sĩ ở Đức. Nhưng khi Simon mang văn bằng đi tìm chủ mỏ Kiate lớn ở miền tây nước Mỹ thì lại gặp phiền hà. Chủ mỏ là một người tính tình cổ quái, lại rất cố chấp, bản thân ông ta không có

văn bằng nào cả cho nên không tin người có văn bằng, càng không tin các vị kỹ sư lý lẽ thao thao. Khi Simon trình văn bằng nghĩ rằng chủ mỏ sẽ vui mừng khôn xiết, không ngờ Kiate lại nói không chút khách khí: "Tôi sở dĩ không muốn dùng ông vì ông là thạc sĩ của đại học Franhford của Đức, trong đầu anh toàn là một đông lý luận vô bổ. Tôi không cần kỹ sư lý luận thao thao bất tuyệt, Simon rất thông minh, nghe xong không chút giận dỗi trái lại, nói rất bình tĩnh: "Nếu nhu Ngài đồng ý không mách với cha tôi, tôi xin nói với Ngài một bí mật'!. Kiate đồng ý. Simon bèn nói nhỏ: "Thật ra tôi không học hành gì ở Frankfourd cả, ba năm đó chỉ chơi linh tinh

Thôi". Không ngờ, nghe đến đó Kiate cười hì hì, nói: "Tốt lắm, mai anh đến làm việc". Như vậy Simon đã lùi một bước để dễ dàng thuyết phục được người ngoan cố.

Có thể có người cho Simon làm như thế không hay lắm nhưng vấn đề là có thể giải quyết được sự việc mà không tổn thương người khác là được. Đương nhiên Simon không thể tự mình đánh giá học thức của mình được vì thế dù tự đề cao học thức của mình thì cũng

không thật sự khiến cho tri thức của mình tăng thêm dù chỉ một phân một ly; hạ thấp xuống thì học vấn cũng không giảm đi chút nào.

Nhà chính trị Mỹ nổi tiếng là Farins 30 tuổi đã làm hiệu trưởng đại học Chicago. Có người lo rằng ông trẻ tuổi như thế liệu có cáng đáng nổi chức vụ hiệu trưởng hay không. Ông bèn nói: "Một người 30 tuổi hiểu biết ít phải nhờ cậy trợ lý rất nhiều điều. Mọi người bèn an tâm. Khi gặp tình huống như thế nhiều người thích chứng tỏ mình giỏi hơn người khác. Nhưng một lãnh tụ thật sự có năng lực thì không vỗ ngực khoe khoang. Cái gọi là "khiêm tốn khiến người ta phục, khoe khoang khiến người ta ghét" chính là đạo lý này.

Nhượng bộ thực ra chỉ là rút lui tạm thời, có khi lùi một bước , tiến ba bước. Để tránh khỏi thua thiệt lớn không thể không chịu mất mát chút ít. Tổng thống đầu tiên của nước Mỹ Washington đương nhiệm thì phó tổng thống Dretdon chỉ là một chức danh không có thực quyền, nhưng Dretdon lại cố làm ra vẻ có thực quyền. Nhiều khi diễn thuyết,

Dretdon nói những chuyện tiếu lâm về chức vụ phó tổng thống của ông. Như thế không phải ông làm mất giá trị của mình, trái lại, người ta lại phục và ủng hộ ông.

2. Khéo dùng "bình mới đựng rượu cũi"

Có một phương pháp bề ngoài nhượng bộ, thực tế bên trong lại là tiến lên một bước. Cái gọi là "đổi nước không đổi thuốc" hay "bình mới rượu cữ', đổi bình mới là nhượng bộ song rượu vẫn là rượu cũ, rượu lại càng mạnh vì đối phương không ngờ vẫn là rượu cũ.

Có một lần, diễn viên hề nổi tiếng thế giới Hầu Ba nói trong lúc biểu diễn: "Tôi ở một khách sạn, phòng vừa hẹp vừa thấp, chuột cũng phải gù lưng". Chủ khách sạn nghe nói vô cùng tức giận, cho là Hầu Ba nói xấu khách sạn của ông, dọa đi kiện. Hầu Ba dùng một biện pháp vừa giữ quan điểm của mình, vừa tránh được phiền phức. Ông thanh minh trên ti vi tỏ ý xin lỗi: "Tôi có nói trong phòng khách sạn tôi ở chuột đều gù lưng. Câu nói đó sai, bây giờ tôi xin trinh trọng đính chính chuột ở đấy không có con nào gù lưng cả". Nói ngay cả chuột cũng gù lưng là nói khách sạn vừa hẹp vừa thấp. Nói chuột ở đây không có con nào gù lưng cả thì tuy phủ định khách sạn hẹp và thấp nhưng khẳng đình khách sạn có chuột và hơn nữa lại nhiều chuột. Hầu Ba xin lỗi, đính chính nhưng thực ra là phê bình khách sạn thiếu vệ sinh, vẫn giữ được quan điểm cũ nhưng mức độ châm biếm lại sâu sắc hơn.

Lại như đại học Newton nước Anh có một sinh viên tên là Elsenlit do biết làm thơ nên có chút danh tiếng trong sinh viên. Một hôm anh ta đọc thơ của mình cho bạn bè nghe. Có một bạn học là Charles nói: "Thơ của Elsenlit hết sức dở ". Elsenlit yêu cầu Charles xin lỗi. Suy nghĩ một lúc Charles đồng ý xin lỗi, nói : "Xưa nay tôi rất ít rút lời nói lại nhưng lần này tôi nhận sai. Vốn tôi tưởng bài thơ của Elsenlit lấy từ trong một cuộn sách của tôi, nay tôi xem lại bài thơ vẫn còn trong cuộn sách đó". Nói tưởng là Elsenlit chép bài thơ trong sách, hay nói trong sách vẫn còn bài thơ đó đều là nói Elsenlit ăn cắp thơ. Lời

nói đổi khác mà ý tứ không đổi, trái lại giá trị châm biếm lại gia tăng. Vận dụng "bình mới rượu cũ" cần chú ý mấy điểm
sau đây:

1. Phải có mục đích rõ ràng

Phương pháp biện luận phục vu mục đích biện luận. Vận dụng phương pháp "bình mới rượu cũ" là trong tình hình biện luận bất lợi bèn đổi góc độ để kiên trì quan điểm lập trường của mình. Nếu như bỏ rơi mục đích của biện luận thì trở thành vấn đề thuần túy kỹ thuật, thành trò chơi chủ, như vậy không còn có giá trị, ý nghĩa gì nữa.

2. Bình mới đựng rượu cũ thì có nhiều cách đựng, nhưng then chốt là ở một chữ khéo. Các ví dụ kể trên đều rất khéo. Ví dụ, phủ định một cách trừu tượng, khẳng định một cách cự thể. Phủ định cái nhỏ, cái thấp của khách sạn nhưng khẳng đình khách sạn có chuột, hơn nữa lại nhiều chuột. Kết quả đều nói điều kiện vệ sinh của khách sạn rất kém, chẳng qua thay đổi góc độ một cách khéo léo. Hay sử dụng cách giải thích khác ý nghĩa từ ngữ. Giải thích khác một cách khéo léo là đã đổi bình cũ bằng bình mới như trường hợp Charles giải thích khác mà ý vẫn như cũ.

Phương pháp lùi để tiến có rất nhiều ưu điểm. Có thể lấy giả làm nhân, lấy hư che thực, hư thực bất định. Quả khiến đối phương khó nắm bắt, phòng bị.

3. Lưỡng hổ tượng tranh bất hữu nhất thương

Vợ chồng cãi nhau thường là từ những việc nhỏ. Nếu một bên quá lời một chút, đối phương không nhân nhượng mà lại bù lu bù loa lên thì tất sẽ xảy ra "chiến tranh". Dưới đây là hai vợ chồng đập từ cái cốc đến chiếc
ti vi đáng để chúng ra rút kinh nghiệm.

Chủ nhật hai vợ chồng cô Vương đều ở nhà. Do trong công việc vừa qua gặp chút phiền toái cho nên gần đây tinh thần của chồng xuống dốc. Cô Vương suốt buổi sáng lau nhà, quét dọn, rửa bát đĩa còn chồng thì ngồi đọc báo trên đi văng, hết lật qua rồi lật lại. Cô Vương biết gần đây chồng không được vui lòng nên cũng không nhờ giúp việc nhà.

Khi cô Vương rửa ấm tách, bất cẩn gạt cốc nước chè của chồng rơi xuống đất vỡ tan. Hôm qua cô Vương đã đánh vỡ một chiếc cốc rồi, không ngờ hôm nay lại đánh vỡ một chiếc nữa. Bộ tách trà này của một người bạn học của chồng mang từ Nhật Bản về tặng. Tách rất tinh xảo, nên chồng cô rất qúy, nhiều khi cầm lên ngắm nghía không ngớt lời ca tụng "vật bất phàm trong thế tục" này. Ngày thường chồng không nỡ đem ra dùng vì sợ nhỡ tay đánh vỡ, gần đây do trong lòng bực bội cho nên đem ra ngắm nghía giải phiền. Không ngờ vợ lại đánh vỡ hai chiếc, mặt bèn dài ra lườm vợ. Cô Vương cũng nổi nóng: "Hai cái cốc ranh mà đau lòng đến thê' tựa hồ tôi không bằng hai chiếc cốc đó: Chớ có bực tức người ngoài mà về nhà cả ngày nhăn nhó với tôi. Lấy vợ làm nơi xả giận, sao đáng mặt hao hán! Ra oai thì cứ đi đâu mà ra oai. Người có bản lĩnh không xem hai cái cốc qúy hơn vợ " . Thế là chọc tổ ong bò vẽ, hình ảnh êm ái tốt đẹp xưa

nay lập tức tan biến trong lòng người chồng, bây giờ chỉ có một cơn giận đang trào lên đến cổ. Vốn đã phiền não đau khổ vì phiền toái trong công tác, nay vợ lại châm chọc nên chồng thấy cái nhà này chả còn cái gì đáng qúy, bèn quát: "Tôi bất tài, tôi bất tài, ừ thì tôi bất tài. Ngoài đường hiếm thằng có tài, rủi cho cô không có sô' hưởng phúc lấy phải cái thằng bất tài này làm chồng". Vợ cũng không chịu thua: "Cũng không biết chừng, hôm nào tôi tìm được một chàng cho anh xem".

Thế là đã vượt ra qũy đạo vợ chồng trò chuyện rồi, không còn đạo lý nữa. Chồng vớ ngay chiếc phích nước trên bàn ném xuống sàn vỡ đánh "bình". Cô Vương nát lòng nát dạ, gào lên “Đập đi, đập nữa đi, đập hết đi". Chồng đã hoàn toàn không tự khống chế được rồi. Càng nghe vợ gào thét càng điên tiết, không còn nhớ gì tình nghĩa vợ chồng nữa, trong hoàn cảnh này không ai tự kìm chế được, càng không ai có thể nhượng bộ.

Khi cô Vương bình tĩnh lại thì chiếc ti vi Nhật vừa mới mua đã vỡ tan tành, mất toi gần một vạn bạc. Vợ chồng cãi lộn là việc phổ biến bởi vì đã có quá trình tiềm ẩn rồi mới đột nhiên bùng nổ thành “chiến tranh". Những vấp váp trong công tác dẫn đến tinh thần sa sút là nhân

tố tiềm ẩn của loại chiến tranh này. Vợ đánh vỡ cốc là đột phá khẩu của tâm lý khẩn trương đó. Cô Vương thì cho là mình đã chịu đựng quá đủ mà chồng không thông cảm, lại vì một chiếc cốc cỏn con trách mắng vợ cho nên lập tức bùng lên phản cảm. Hai vợ chồng từ chuyện chiếc cốc chuyển sang chuyện này chuyện nọ. Trong quan hệ vợ chồng tất nhiên không tránh khỏi, “chiên tranh" mà hậu quả hai vơ chồng đều không lường trước được.

Điều kiện duy nhất để tránh khỏi bùng nổ chiến tranh là phải có một bên chủ động nhượng bộ. Khi chồng trách mắng vợ, nếu cô Vương chủ động nhượng bộ thì chồng Lập tức cảm thấy không công bằng đối với vợ sẽ hối hận ngay. Cũng vậy, khi vợ oán trách, nếu chồng chủ động nhượng bộ thì vợ thông cảm tình trạng tâm lý căng thẳng của chồng mà tự trách mình vô ý đánh vỡ cốc làm cho chồng thêm bực tức.

Tình hình từ việc bé xé ra việc to như thế không phải chỉ có trong quan hệ vợ chồng mà cả trong cuộc sống giao tế hàng ngày khác cũng thường gặp phải bình tĩnh không để đổ dầu vào lửa khi đối phương đang bực tức giận to tiếng la lối. Cần phải nhớ, lưỡng hổ tương tranh tất hữu nhất thương (hai con hổ đánh nhau tất một con bị thương) .

4. Nhượng người một bước không phải là hèn

Tổng thống Mỹ Masinri bị phản đối kịch liệt trong vấn đề nhân sự. Một lần, hạ nghị viện họp, một hạ nghị viên mắng ông một cách thô bạo. Ông nhẫn nại lặng thinh. Chờ khi đối phương mắng xong, ông mới nói một cách nhẹ nhàng: “ Bây giờ ông đã hả giận rồi phải không ? Theo lý ông không có quyền mắng tôi như thế nhưng bây giờ tôi sẵn sàng giải thích tỉ mỉ cho ông rõ...”. Sự nhường nhịn của ông khiến cho đối phương đỏ mặt, mâu thuẫn bèn hòa dịu lại. Nếu như Masinri không nhẫn nhịn lợi dụng chức quyền cua mình phản kích dữ dội thì làm sao đối phương có thể phục được. Cho nên khi hai trên đang ở trong tình thế nóng bỏng, người có lẽ phải mà nhẫn nhịn thì dễ dàng khiến đối phương "hạ nhiệt độ". Có những phương pháp nhượng bộ sau đây

1. Mở lối thoát “anh đúng, tôi đúng, mọi người đều đúng”

Trong cuộc sống có một số người đặc biệt cố chấp, dễ dàng nổ ra tranh luận với người khác vì những việc cỏn con hơn nữa lại rất nóng nảy. Lúc đó người có lý vẫn phải khoan dung tha thứ, có thể một mặt giải thích một mặt điều hòa chiết trung, tốt nhất là dùng lối nói ôn hòa " đánh mỗi bên 50 roi" hay "anh đúng, tôi cũng đúng" để
tranh mở rộng xung đột có một ông đến nhà bố vợ ăn cơm cùng cha vợ đàm luận về việc xây dựng con đường cao tốc. Chàng rể nhấn mạnh đường cao tốc trù trừ mãi không khởi công là do khuyết điểm của các bên hữu quan. Cha vợ thì lại cho là căn bản không nên xây dựng con đường cao tốc này. Hai cha con kẻ nói qua người nói lại, tranh luận ngày càng gay gắt. Cuối cùng cụ nhạc lại dắt dây đến phê phán chàng rể là lớp trẻ phổi bò không biết cân nhắc nặng nhẹ. Chàng rể sợ tranh luận nữa sẽ tổn thất tình cảm bèn khéo léo nói rằng: "Có lẽ quan điểm cha con mình không hợp nhau, nhưng không sao. Có lẽ cha con mình đều đúng cả, cũng có thể cha con mình đều sai cả, chưa biết sự tình sẽ ra thê'nào". Như vậy chàng rể vừa mở lối thoát cho mình, vừa hóa giải cuộc tranh luận mà kết quả là có khi bị cha vợ mắng cho một trận mất mặt.

2. Dập tắt lửa giận, việc này chẳng qua bình thường thôi

Nhiều lúc hai người nổi nóng với nhau là vì không hiểu nhau. Lúc đó người có lý không nên dĩ nộ chế nộ, mắng mỏ người không có lý. Phương pháp tốt nhất là giải thích cho hai bên hiểu nhau, xin lỗi nhau, an ủi nhau, thông cảm nhau.

Trong một bệnh viện nọ, bệnh nhân chen chúc chật phòng khám. Một bệnh nhân sắp hàng đã lâu đến mở xem hết cả một tờ báo mà vẫn không nhích lên một bước. Anh ta nổi xung, gõ cửa kính thét bảo người trực ban: "Bệnh viện của các anh là thứ bệnh viện gì vậy ?Bao nhiêu người sắp hàng, anh không thấy ư ? Sao không tìm
cách giải quyết? Chiều nay tôi còn có việc gấp". Người trực ban bèn giải thích ôn tồn: "Rất đáng tiếc phải để bác chờ lâu thế. Bác sĩ đi mổ rồi, một ca cấp cứu nghiêm trọng, chưa xong. Tôi thử gọi điện thoại một lần nữa xem bao giờ bác sĩ có thể về. Xin các bác chịu khó chờ một chút". Bệnh nhân sắp hàng lâu không được khám, trách nhiệm không thuộc về

người trực ban. Nhưng tuy bệnh nhân trách sai, trực ban vẫn nhẫn nhịn một mặt giải thích, một mặt an ủi. Nhẫn nhịn hay hơn đổ dầu vào lửa.

3. Với người hung hăng thì bảo mọi sự xin cứ trách tôi

Đối với người hung hăng, bất chấp đạo lý, nếu cãi nhau với họ tất sẽ thiệt. Lúc này, phương pháp tốt nhất để hóa giải bão táp là người có lý dũng cảm đứng ra gánh vác trách nhiệm, dùng phương pháp tự trách mình để đáp lại lời lẽ hung hăng, nhu khắc cương. Có một cô bán hàng gặp một ông đem trả lại chiếc nồi cơm điện. Chiếc nồi cơm điện đã được dùng rồi, không còn mới nguyên nữa nhưng ông ta cứ hùng hổ bảo: "Tôi mới dùng có hơn một tháng đã hỏng rồi, hàng hóa gì thế ?". Cô bán hàng nhẫn nại giải thích, ông ta càng hét

to văng tục: "Phải đổi cho tôi, sao lại chỉ bán không chịu đổi buôn bán kiểu chó má gì thế?" . Cô bán hàng tuy có lý nhưng để cho không tranh cãi nữa, bèn nhẹ nhàng nói: "Nồi cơm điện này đã dùng một thời gian rồi, không có vấn đề về chất lượng, theo qui định không thể trả lại. Nhưng bác cứ muôn trả lại, thôi thì bán quách cho tôi có được không? Khi cô bán hàng đang lấy tiền thì con người thô bạo này đỏ mặt không tranh cãi nữa, bỏ đi. Rõ ràng lòng khoan dung, tự trọng của cô bán hàng đã phát huy tác dụng tốt, làm bộc lộ cái vô lý và hèn hạ của đối phương khiến cho sự việc không vỡ lở to ra.

4. Ngăn cản tranh chấp : "Thôi, tôi chỉ nhắc nhở anh "

Một ông chồng suốt đêm không về nhà, hôm sau mới lò dò về. Vợ trách móc mấy câu, lời qua tiếng lại cãi nhau. Bỗng nhiên vợ nói: "Thôi, thôi chả có gì phê phán, chồng đi suốt đêm đã trở thành thời thượng" em chỉ nhắc anh: "Ta về ta tắm ao ta dù trong dù đục ao nhà vẫn hơn". Vợ tuy có lý nhưng không muốn chó cùng bứt dậu nên nhẹ nhàng kết thúc cục diện không để nổ ra "chiến tranh”

5. Gỡ bế tắc, vợ chồng lại quan hệ bình thường .

Vợ chồng trong cảnh chiến tranh lạnh, nếu một người ở nhà, một người ra ngoài thì tình hình còn dễ chịu. Nếu cả hai đều chơi bời lêu lổng ngoài đường cả thì 10 phần 7 phần đổ vỡ. Nếu cả hai đều ru rú trong nhà thì gia đình trở thành địa ngục. Dù rằng cả hai vợ chồng

không ai muốn chiến tranh lâu dài song vấn đề khó khăn ở chỗ ai là người chủ động phá bỏ thế bí. Đại đa số trường hợp, nam giới nên làm lành trước, cũng có khi nữ giới chịu lép vế trước. Dù sao, chỉ cần hai bên muốn gia đình nhanh chóng kết thúc chiến tranh lạnh, khôi phục "bang giao" bình thường thì nên tham khảo mấy điều sau đây .

a. Không nên nói năng quyết liệt quá, phải để cho đối phương còn đất sống.

b. Mời bạn đến nhà chơi, rủ nhau đi xem phim, lợi dụng cơ hội giảng hòa.

c Lặng lẽ tỏ ra "ân cần" với đối phương.

d. Ra ngoài công tác, gọi điện thoại về kiếm cớ nói chuyện thân tình coi như không chuyện gì xảy ra.

e. Nhờ đối phương giúp một việc nhỏ gì đó để phá tan băng giá.

f. Giả vờ ốm để đối phương phải quan tâm.

Nói tóm lại, có nhiều phương pháp phá vỡ cục diện bế tắc, vợ chồng oán giận nên giải không nên kết, điểm cơ bản là: Trong bất kỳ tình huống nào không được ra oai cho đối phương biết mặt, trừng phạt giày vò đối phương, buộc đối phương phải cúi đầu nhận tội mới thôi. Lấy lời giảng giải dù phải cãi nhau còn hơn chiến tranh lạnh, ác là kinh nghiệm vợ chồng xưa nay đã đúc kết nên. Còn nếu một khi xảy ra triến tranh lạnh mà có người khác giúp hòa giải thì hai bên nên mỗi người nhẫn nhịn một chút.

Nói tóm lại, là người không nên quá cố chấp, nếu sai anh nên xin lỗi và hòa giải, nếu như có lý anh cũng nên nhượng bộ rồi cuối cùng đối phương sẽ hiểu lòng khoan dung, độ lượng của anh.

Kế: 14 Kế lụ trào

Lợi dụng thang thuốc hạ nhiệt lùi bước như thê'nào?

Hài hước thường được xem là nghệ thuật ngôn từ chỉ có những người thông minh mới sử dụng được và tự trào được xem là đỉnh cao của hài hước. Cho nên tự trào phải là người thông minh trong người thông minh, cao thủ trong cao thủ. Tự trào là một kỹ thuật mà người không có lòng tự tin không dám sử dụng bởi vì tự trào yêu cầu mình chửi mình, cũng có nghĩa là đem ra chế giễu những sai sót, khuyết tật của mình, không che giấu chỗ xấu, chỗ thẹn, không tránh né mà trái lại phóng đại, khoa trương, mổ xẻ chúng ra rồi sau đó mới dẫn dắt, hóa giải khiến cho mọi người cười vui. Không có tâm tính siêu thoát thì không thể nào làm được việc này cho nên những kẻ tự cho mình là phải, so đo tính toán, ghen ghét đố ky khó lòng làm được.

Tự trào không tổn thương ai cả, rất an toàn. Anh có thể dùng tự trào để khuấy động không khí chuyện trò, giải tỏa khẩn trương. Trong cảnh bế tắc có thể tìm ra lối thoát, giữ được thể diện, ở nơi công cộng khiến cho mọi người hứng thú, trong hoàn cảnh đặc biệt có thể nói bóng nói gió châm chích kẻ tiểu nhân càn quấy.

1. Tự mình cù, tự mình cười

Trong giao tế gặp khi quẫn bách, xấu hổ thì dùng tự trào không những dễ tìm ra lối thoát mà lại thường sinh ra hiệu quả hài hước. Cho nên tự mình cù nách mình, tự mình cười, tự mình cười trước là một thủ đoạn thoát thân rất cao minh.

Tương truyền ngày xưa có một học sĩ họ Thạch lần nọ cưỡi lừa vô ý té xuống đất, người khác không biết làm thế nào, còn ông học sĩ họ Thạch lại lồm cồm bò dậy nói "May tôi là học sĩ Thạch (đá) chứ là học sĩ Ngõa (ngói) thì ngã vỡ tan rồi". Cả đám người vây quanh phá nên cười thoải mái khiến cho ông học sĩ khỏi thẹn. Một ông béo ngã lăn quay nói: “May mà béo núc ních chứ nếu không thì đã gãy hết xương rồi. Một ông

gầy ngã lăn quay lại nói :"May mà nhẹ cân chứ không thì đã nát thịt". Có một bà vợ chế giễu ông chồng học giả lùn, ông ta cười hì hì bảo: "Lùn hóa hay, nếu tôi không phải cao 1m57 thì làm sao trước tác cao bằng tôi được? Nếu tôi không vừa nhỏ vừa yếu thì bà làm sao đánh gục tôi được Nói xong, cả hội cười xòa vỗ tay khen "Tuyệt, tuyệt ". Cho nên khi tự trào phải công kích mạnh chỗ yếu của mình mới dễ dàng làm cho mọi người hứng thú, tất nhiên không phải một mình anh cười mà cả hội đều cười. Sau khi kháng chiến thành công, Trương Đại Thiên từ Thượng Hải về Tứ Xuyên quê nhà. Trước khi ra đi, bạn bè đặt tiệc tiễn chân và đặc biệt mời Mai Lan Phương dự. Tiệc vừa bắt đầu, mọi người mời Trương Đại Thiên ngồi ghế chủ tọa. Ông Trương nói: "Mai Lan Phương tiên sinh là quân tử mời ngồi ghế chủ tọa, tôi là tiểu nhân xin bồi tọa". Mai Lan Phương và mọi người chưa hiểu ý của ông. Trương Đại Thiên giải thích: "Không phải có câu "Quân tử động khẩu, tiểu nhân động
Thủ" (quân tử động miệng, tiểu nhân động tay) hay sao?Mai tiên sinh hát kinh kịch là động khẩu, tôi vẽ tranh là động thủ nên tôi mời Mai tiên sinh ngồi ghếch tọa".

Mọi người cả cười và mời cả hai ông ngồi hai ghế song song ở hàng đầu. Trương Đại Thiên tự trào là tiểu nhân, tựa hồ như tự hạ mình nhưng ý tại ngôn ngoại, ở đây biểu thị tấm lòng rộng mở của ông và tạo ra không khí cởi mở của bửa tiệc. Có một ông muốn ra nước ngoài học tập, vợ đùa: "Anh đến xứ đào hoa e lại mê cô nào khác!". ông chồng cười bảo: "Em xem bộ dạng của anh đây: mặt lưỡi cà , chân vòng kiềng, đứng giữa đường e không ai liếc mắt".

Lời nói đó làm cho vợ vui vẻ. Mọi người đều sợ tướng mạo mình có khiếm khuyết nhưng ông chồng này lại phô trương cái tiện thiên bất túc và không hổ thẹn. Tự trào như thế biểu thị tâm hồn tiêu sái và nhân sinh trí tuệ, có hiệu quả hơn là thề thốt với vợ nhất định không trêu hoa ghẹo nguyệt. Trong mắt vợ lúc này ông biện thành vô cùng đẹp, vô cùng đáng yêu. Trong giao tế khi anh sa vào quẫn bách thì có thể nhờ tự trào thoát thân mà vẫn giữ được thể diện. Một câu lại bộ nọ tổ chức chiêu đãi, một chiêu đãi viên lỡ tay làm đổ rượu trên chiếc đầu hói của một

qúy khách người chiêu đãi viên sợ hãi cuống cuồng, quan khách lặng người, nhưng vị khách này lại mỉm cười nói: “ Chú em, chú cho rằng phương pháp trị liệu bệnh hói này có hiệu quả ư”. Tất cả bàn tiệc cười vang, cục diện bế tắc được hoá giải. Vị qúy khách này dùng tù trào để biểu lộ lòng khoan dung của mình, đồng thời vẫn giữ được sự tôn nghiêm của mình, xua tàn cảm giác xấu hổ.

Cho nên tự trào đúng lúc đúng độ là một loại hàm dưỡng, một kỹ xảo giao tế đầy ma lực . Tự trào có thể tạo ra không khí thoải mái, hài hòa. khiến cho anh có thể sống thanh thản tiêu sái, khiến cho người khác cảm thốt anh đáng yêu và đậm nhân tình, nhiều khi lại bảo vệ thể diện một cách hữu hiệu, lấp lại được thăng bằng tâm lý.

2. Nhân vật đại chúng lại càng cần phải tự mình cười mình

Trong giao tế, những người có địa vị cao, các minh tinh trong khi tiếp xúc quần chúng dễ bị người ta cảm thấy quan cách. Có thể vì họ quá khẩn trương, có áp lực hoặc có thể vì họ chưa biết cách tiếp xúc với quần chúng. Thông thường, nói đùa một chút có thể hóa giải sức ép tâm lý và lại có thể làm cho người dân thường cảm thấy có tình người, mình cũng giống như dân thường khiến cho quần chúng thoải mái.

Loại ví dụ như thế nhiều không kể xiết. Các nghệ nhân kể chuyện, các nhà hoạt kê, những người dẫn chương trình thường dùng phương pháp này để chiếm cảm tình của quần chúng. Trong cuộc sống cũng không thiếu những người như vậy.

Một vị giáo sư tuy tuổi nhiều mà tóc ít để lộ ra một "mảnh đất nhẵn thín". Học trò thường lén gọi sau lưng là giáo sư hói. Về sau lúc lên lớp giảng bài ông bèn nói toạc nguyên nhân bị bệnh rụng tóc rồi còn thêm một câu tự trào: "Đầu không còn một sợi tóc cũng hay, ít ra khi tôi giảng bài thì phòng học sáng sủa hơn". Học trò cười ồ một cách đầy thông cảm, về sau không ai gọi ông là giáo sư hói nữa.

Đương nhiên tự trào không phải là tự làm nhục, không phải là bộc lộ cái xấu của mình, ở đây phải nắm vững mức độ. Cá tính hóa, hình tượng hóa và học được cách tự trào thì khiến cho ngôn từ của anh lý

thúcho những nhân vật thực sự vĩ đại biết cười mình và khích lệ người khác cùng mình cười. Họ cho và được tình người.

Tổng thống Lincoln cũng tự cười mình, nhất là về tướng mạo của mình. Có một lần ông kể một câu chuyện, ông nói: “Có lúc tôi cảm thấy mình là một người thô lỗ dạo bước trong rừng sâu gặp một bà già". Bà già nói: "Anh là người xấu xí nhất mà ta đã gặp". Tôi đáp lại: “Không, tôi không đồng ý". Bà cụ nói: "ít ra anh có thể ru rú trong nhà không ra khỏi cứa". Tôi đáp lại rằng: "Nhưng tôi lại không thể ru rú ở nhà. " Cười mũi mình dài hay cười mình làm việc gì đó không đẹp lắm khiến cho anh tương đối có tình người hơn. Nếu như anh đẹp trai tuấn tú thì hãy tìm khuyết điểm khác. Nếu quả không có khuyết điểm gì thì hư cấu ra, nói chung tìm khuyết điểm không khó lắm. Một huấn luyện viên bóng đá được người ta hỏi về một cầu thủ siêu sao. Ông nói: "Khi anh ta còn học năm thứ tư đại học thể thao thì là một cầu thủ có tài. Nhưng có một khuyết điểm là đã học năm thứ tư rồi".

Nếu đặc điểm, năng lực và thành tích của anh khiến người ta đố ky thậm chí oán ghét thì hãy cố gắng làm thay đổi nhưng thái độ đó. Ví dụ như có thể nói một câu đại loại như sau: "Thê giới không có người nào toàn diện kỳ mỹ ca, tôi là ví dụ tốt nhất".

Anh dùng việc tự cười mình để cười cùng mọi người, như vậy sẽ giúp người ta thích anh, cảm kích anh, thậm chí bái phục anh bởi vì sức mạnh hài hước của anh chứng tỏ anh có tình người. "Tôi thích anh" dẫn đến "tôi hiểu anh" và tiến tới "tôi tin anh". Như vậy, cuối cùng anh đạt được mục đích lấy được lòng tin của người khác. Khi người ta đã tin anh thì anh có thể ảnh hưởng người ta, khiến người ta phát huy tiềm năng giúp đỡ anh. Khi một người đã thông cảm với
anh thì sẽ tích cực tiến đến hòa hợp với anh.

Kỳ thực bất kể anh là nhân vật lớn hay nhân vật nhỏ, tự trào đều có thể khiến cho anh được hoan nghênh gấp bội. Nhân vật lớn thì nhờ tự trào có thể giảm bớt đố ky, được cho là người hảo tâm. Nhân vật nhỏ tự trào đem lại niềm vui trong nỗi khổ, tự an ủi mình.

3. Người không tự trào là người nhỏ nhen

Thoải mái là phẩm chất quan trọng hàm súc trong hài hước.

Phàm lạc quan thì dù lâm vào vòng vây cũng vẫn thấy lóe ra tia hy vọng chứ không trời đất u ám, thê lương, ảm đạm, ủ rũ. Mô thức tư duy là "việc nhỏ" chứ không phải nhìn đâu cũng thấy gươm đao. Thường nghĩ khuyết điểm và bất tài của anh là điều tự trào của anh chứ không phải anh là nhất thiên hạ, hiếu thắng xông lên bừa bãi. Đó là tinh thần thoải mái. Thoải mái thường hàm ý siêu thoát nhưng không phát triển đến hư vô, cho nên vẫn là nhân tố tích cực, là một biểu hiện tốt đẹp của tình người. Trong sách Tính hài hước của người Trung Quốc có kể một câu chuyện như sau: Một diễn viên điện ảnh thập kỷ 60 xuống nông thôn tỉnh Tứ Xuyên thâm nhập thực tế. Giữa trưa gặp mưa, thấy một túp lều tranh có thể chui vào tránh mưa, ông đẩy cửa bước vào thấy hai vợ chồng già đang ôm nhau trên giường bèn vội vàng chạy ra, hết sức bối rối không biết nên đi hay nên ở. Không ngờ ông cụ chạy ra mời chào thân mật và giải thích: "Trời mưa không việc gì làm mà". Cụ bà cũng bảo: "Cũng đỡ lạnh một chút".

Sách Tuyển tập chuyện cười cũng có câu chuyện một ông khoe giàu, nói: "Nhà tôi không gì không có ". Ông giơ hai ngón tay, nói tiếp: "Chỉ thiếu có mặt trăng". Chưa dứt lời, người đầy tớ trong nhà nói: “ Củi trong bếp hết cả rồi”. Ông chủ bèn giơ thêm một ngón tay nữa nói: "Chỉ thiếu mặt trời, mặt trăng và củi".

Hai nhân vật trong hai câu chuyện trên đều tự cười mình trong lấn bấn nên đã tự giải thoát được, chứng tỏ họ có phong độ thoải mái. Hãy nghĩ xem, họ còn có cách nào tốt hơn?

Đứng ra ngoài mà nhìn thương tích của mình thì có thể vui một chút. Ông He vin Buroin đem tiền ban tích lũy cả đời đặt vào thị trường chứng khoán trong thời kỳ khủng hoảng năm 1929 và đã khuynh gia bại sản. Khi biết tin này, ông không kêu khóc mà chỉ nói: "Đến cũng nhanh mà đi cũng nhanh". Một đêm trắng tay, không thể không nói là "đi nhanh", nhưng có "đến nhanh" hay không? Không, đó là 40 năm tích cóp dành dụm của ông. Rõ ràng ông đã nhảy ra ngoài tái nạn của mình mà tự trào.

Ông Khải Nhan Động có câu chuyện như sau: Lưu Thể và cháu là Lưu Huyền đều rất có học thức nhưng phạm pháp bị bắt. Quan huyện không biết họ là đại trí thức cùm hai tay họ. Lưu Thể nói: "Chỉnh thiên tại gia trung tọa trước, tựu thị bất liễu gia". Lưu Huyền nói: "Ngã dã thị chung nhật phụ gia nhi tọa, tựu thị bất kiến
phụ". Họ đã dùng các chữ đồng âm dị nghĩa để tự trào. Âm "gia" có hai chữ, một chữ là cái cùm, một chữ là ngôi nhà. Âm "phụ" có hai chữ, một chữ là vợ, một chữ là mang cùm. Cho nên Lưu Thể nói: "Suốt ngày ở trong cùm (thành suốt ngày ở trong nhà) mà không có nhà ". Còn Lưu Huyền nói: "Cháu cũng suốt ngày ngồi mang cùm (thành suốt ngày ngồi với vợ) mà không thấy vợ ". Tự trào của họ rất trí thức. Họ bị cùm không thấy nhà không thấy vợ. Họ tự trào nên đã chiến thắng bi kịch. Còn tâm tính nhỏ nhen là kẻ thù của thoải mái, hào phóng. Người nhỏ nhen luôn luôn kêu khổ. Đường Nạp Đức lên thủ đô chơi một ngày, về nhà kêu với bạn ở một đêm khách sạn mất 600 đồng. Bạn bè nói: "Đáng gì, tôi tin rằng ông đã tham quan được bao nhiêu cảnh đẹp thủ đô thú vị lắm rồi". Đường Nạp Đức giãy nảy lên: "ô, tôi không xem được cái gì cả. Anh tưởng tôi ngu hay sao mà mất bao nhiêu tiền thuê phòng lại không tận dụng tối đa? Đường Nạp Đức được mất những gì đã rõ, anh ta giống với Trần Mỹ Sinh trong truyện của nhà văn Cao Hiểu Thanh. Cao Hiểu Thanh lên thủ đô chẳng may bị ngất được người ta đưa vào khách sạn 5 sao. Sau khi đã tỉnh lại, khách sạn thanh toán, ông kinh hãi thấy quá nhiều tiền. Ông ngồi suy nghĩ một lúc rồi nằm lên đi văng lăn qua lăn lại, leo lên giường nhảy nhót cho đã đồng tiền thuê phòng. Trần Mỹ Sinh và Đường Nạp Đức đều thành đối tượng cho nhà văn châm chọc gây cười. Vì thế thoải mái; phóng khoáng rất quan trọng. Cuối cùng cần nói rõ: Khi tự trào phải siêu thoát nhưng không nên gai góc mà cũng không nên tự làm nhục.

Nhiều học giả cho rằng, cười khuyết điểm vì ngu dốt của mình là cảnh giới tối cao của nghệ thuật hài hước. Nhưng dẫn đến tình thế như thế nào thì khác nhau. Nếu như chúng ta tự trào đến mức quá đáng, trở thành ngu xuẩn, đáng trừng phạt thì chúng ta sẽ cảm thấy nhục. Cho

nên đằng sau tự trào phải là tư tưởng vững chắc bản thân mình tốt đẹp, mà thái độ tự trào là sự siêu thoát những chướng ngại của bản thân.

4. Tự mắng mình là an toàn nhất

Khi anh muốn kể chuyện tiếu lâm hay nói một câu hóm hỉnh thì an toàn nhất là tự nói mình. Nếu như anh cười anh thì ai không lượng thứ? Có một luật không thành văn: Ai tự cười mình thì có quyền cười người khấc.

1. Trong lúc sắp diễn thuyết nếu diễn giả có thể tư trào thỏa đáng thì là biểu hiện của trí tuệ và hàm dưỡng cao.

Diễn giả có thể pha trò một chút để làm dịu quan hệ với quần chúng khiến cho buổi nói chuyện thêm thi vị.

Ngày 9 tháng 2 năm 1930 nhân ngày sinh nhật thứ 70 của Thái Nguyên Bồi, các nhân sĩ Thượng Hải đắt tiệc ở Quốc Tế phạn điếm để chúc mừng ông. Trong đáp từ, Thái Nguyên Bồi nói: "Các vị chúc thọ tôi đều là muốn tôi làm nhiều tiệc tốt. Tôi đã sống đến 70 tuổi, cảm thấy 69 năm làm toàn việc sai. Muốn tôi còn sống một vài năm nữa, hóa ra là muốn tôi làm sai mấy năm nữa". Tân khách nghe xong đều cười vang, cả bữa tiệc cười nói vui vẻ khôn xiết. Nếu như đáp từ của Thái Nguyên Bồi nghiêm túc quá, qui củ quá thì không thể tạo ra không khí hân hoan, chân tình như thế được. Tuy nhiên, khi sử dụng tự trào phải chú ý hoàn cảnh cụ thể, trong những trường hợp nghiêm trang hay bị ai thì không được dùng lối gây cười này .

2. Khi tự trào có thê giải tỏa tình thê' khẩn trưởng.

Trong điện ảnh hay ti vi thường đưa ra cảnhh hai người cùng muốn nói, nhưng khi người này mở miệng sắp nói thì đối phương cũng vừa mở miệng, thế là cả hai đều ngượng ngập, ngậm miệng lại. Cứ như thế lặp đi lặp lại hai ba lần. Người ngoài thì thấy hoạt kê nhưng người trong cuộc thì ngượng ngập . Có một lần một người gặp phải cảnh đó, bèn giải thoát bằng cách nói: "Hai chúng tôi cả thở cũng nhất trí”. Thế là mọi người đều cười xòa, nhẹ người, vui vẻ. Khi lần đầu gặp người ta thì anh bao giờ cũng cảm thấy khẩn trương, đó là điều tự

nhiên. Nếu suy nghĩ quá nhiều về lần sơ kiến đó thì càng khẩn trương. Để hóa giải tình thế đó, tự trào là một phương pháp khả thủ. Ví dụ như trong trường hợp đó có người nói: "Anh xem! Tôi khẩn trương quá hóa ra giống nhu say rượu trúng gió, tay run bần bật đây này". Nói như thế xong, tay không run nữa.

3. Cả gan tự chế diễu lại tỏ ra tự tin và giữ được thể diện.

Người thiếu tự tin hay rơi vào cảnh khó chịu, khó giữ được thể diện. Ví dụ khi anh lùn thì tự hào là thể tích nhỏ sức mạnh lớn, công nghệ càng cao máy móc càng nhỏ. Anh xấu xí mà lại gặp người đẹp thì nói: “Mặt tôi không đẹp mà lòng đẹp", "Cái nết đánh chết cái đẹp" v.v... Như lưng gù thì nói: "Lưu Đường còn mang sau lưng cái bồi lớn hơn tôi!". Lưu Đường là viên đại thần giỏi hài hước thời Càn Long. Có một thầy giáo người Quảng Đông, nói tiếng Bắc Kinh không chuẩn, đáng lẽ nói: "Ngã hữu tứ cá tỉ phương" thì lại thành ra "ngã hữu tử cá thỉ phóng" (tôi có 4 ví dụ thành ra tôi có 4 cái dắm) . Học trò cười ồ. Thầy nhanh trí ngâm ngay một bài thơ: "Tứ cá thỉ phóng, đại xuất dương tướng, các vị đồng học, mạc học ngã dạng, tảo nhật luyện hảo phổ thông thoại, niên khinh du sái hựu phiêu lượng" (Đánh 4 cái dăm, thật xấu hổ, các trò chớ bắt chước ta, hãy luyện tốt tiếng nói phổ thông, tuổi trẻ thoải mái lại đẹp trai). Học trò vỗ tay khen hay.

4. Tự trào tỏ ra anh phóng khoáng cận nhân tình.

Tự chế diễu diện mạo hay việc làm không đẹp của mình khiến cho anh trở thành người dễ thân cận với mọi người. Một lần nguyên soái Trần Nghị đến nhà bà con ăn Tết trung thu, vừa bước vào nhà thấy một cuốn sách hay bèn cặm cụi đọc vừa đọc, vừa đánh dấu vào sách. Chủ nhà mấy lần mời ăn cơm, ông không đi, chủ nhà bèn mang hoa quả đến cho ông. Ông vừa đọc vừa ăn, cầm hoa quả chấm vào nghiêm mực đưa lên miệng. Chủ nhà ôm bụng cười. Trần Nghị bèn nói: "ăn một chút mực không hại gì, tôi đang cảm thấy trong bụng ít mực quá". (mực để viết chữ có nghĩa là tri thức) . Mọi người yêu Trần

Nghị chắc là có quan hệ với tính tình phóng khoáng, hài hước của ông chăng? Tóm lại, trong quan hệ xã giao, tự trào là linh đan kỳ
diệu hiếm có. Không có cái gì hay hơn thì đem mình ra chế giễu là an toàn nhất, trừ phi anh mượn chó mắng mèo thì nói chung không khiến cho người ta ghét. Lời nói vàng ngọc của bậc trí giả là: "Anh muốn cười người, trước hãy tự cười anh .

5. Bạt tai không đánh người tự trào

Khi sai sót của anh dẫn đến phản cảm của người khác? nếu như có thể tự trào thỏa đáng thì dễ dàng được tha thư. Cũng giống như hai người đánh nhau, một người bỗng ngã lăn ra tự nhận không phải đối thủ của người kia. Nếu như đối thủ không phải là tên vô lại thì sẽ cả cười chuyển giận làm lành, có khi còn đỡ kẻ chiến bại ngồi dậy. Có những trường hợp cụ thể như sau:

1 . Nếu như khi nói chuyện do khinh suất nhỏ dẫn đến đối địch thì chỉ cần tự trào sẽ hóa giải ngay. Ví dụ như lỡ văng tục, đối phương sa sầm nét mặt thì anh có thể tự chế giễu: "ôi, tôi thật là thô lỗ, chưa gột sạch những cái bẩn thỉu trong bụng, xin bỏ qua cho?",
như vậy đối phương sẽ không bắt bẻ nữa. Hay khi tranh luận quá kích động, dùng từ khiếm nhã lại lớn tiếng khiến đối phương không bằng lòng, anh nên tập tức hãm lại và nói: "Xin lỗi, tôi dễ bị kích động quá, vừa rồi giống như gà chọi". Đối phương chắc chắn sẽ cười.

2 . Nếu khi nói năng đã tổn thương lòng tự trọng của đối phương, chạm vào vết thương âm thầm của đối phương thì sẽ gây ra tình thế nguy hiểm.

Nếu đối phương hàm dưỡng tốt thì sẽ lặng lẽ bỏ đi, nếu hàm dưỡng kém chắc sẽ trừng mắt xông lại toan đánh anh. Lúc đó, anh nên nghĩ đến biện pháp tự trào, phải nói lột cánh hài hước, chân thành để làm đẹp lòng đối phương. Ví dụ như anh ca tụng ưu thế của sức khỏe trước mặt người tàn tật, lại nói đến những việc mà người tàn tật đó không thể nào làm được, tất nhiên đối phương bất mặn. Lúc đó, anh có thể nói: "ô, nhưng nói cho cùng không phải hễ có sức khỏe là nhất. Trương Hải

Định bán thân bật toại mà 1à luyện được một bản lĩnh nổi tiếng thiên hạ còn tôi chân tay khỏe mạnh mà đầu óc giản đơn, mẹ thường mắng đầu óc bã đậu...”.

3. Khi lỡ miệng nói oan thì nên nhanh trí chuyển lời nói về phía mình.

Trong một phòng ngủ tập thể nọ, các sinh viên mới đến tranh nhau chỗ nằm. Cậu Bảy tranh nhau với cậu Tám đã lâu, thấy cậu nhỏ hơn mình mấy ngày mà nằm ở giường cuối bèn nói: "Thôi, cậu ở hàng cuối là nốt ruồi phú qúy của phòng chúng ta. Cậu lại họ Vương, sau này cứ gọi là "Vương nốt ruồi" nhé ". Người nói vô tâm, người nghe hữu ý, vốn cậu Tám mặt đầy tàn nhan xưa nay đã bực mình lắm, bây giờ làm sao không tức giận được. Cậu Bảy hối hận đã lỡ lời gây sự bèn lấy gương soi mặt mình rồi nói: !'ôi, hai má mình như sao trên trời từng chấm từng chấm mà đẹp sao! Tám này, nhìn xem mặt mình từng hàng từng hàng như sóng lớp sau đuổi lớp trước". Cậu Tám nghe xong không nhịn cười được, thì ra cậu Bảy mặt rỗ chằng rỗ chịt. Cậu Bảy đã sửa sai rất sáng suốt, vô ý mạo phạm người khác lập tức tự chế diễu mình mặt cũng rỗ chằng rỗ chịt, chẳng đẹp gì hơn bạn bị tàn nhang.

4. Trong hoàn cảnh mới, dùng tự trào đã hóa giải khoảng cách và ý thù địch.

Beri phụ trách văn thư một công ty nọ. Sau khi công ty này sát nhập vào một công ty khác, số phận của Beri trôi nổi bất định. Các bạn đồng sự mới hình như không thân thiện với anh ta lắm cho đến một ngày Beri sử dụng thuật tự trào. Beri giải thích : "Người ta không dám cách chức tôi, việc gì tôi cũng tụt hậu thiên hạ mà".

Beri tự trào khiến cho các bạn đồng sự cùng cười với anh và cùng anh hợp tác. Beri đã chế diễu thói quen khất lần công việc như tự phê bình một cách khách quan, tỏ ra sẽ khắc phục khuyết điểm khiến cho người ta thông cảm và vì vậy đã thành công.

6. Nói mình mà người khác phải đỏ mặt

Người hài hước là người khoan dung, nhân hậu, có thiện ý với người khác, không bao giờ làm khó dễ người khác, không gây sự thị phi. Nói chung, khi gặp việc thì hay nhường bước dù rằng bị đối xử không công bình hay bị oan uổng thì cũng không bao giờ căm phẫn, mím môi nghiến răng mở mồm mắng chửi đến mức cầm dao giết người. Nhưng anh ta cũng không phải là đồ bỏ, biết cách phản kích bằng phương thức khoan dung, độc đáo kèm theo một chút diễu cợt. Như thế, anh ta sẽ là người chiến không ở tầm cỡ cao hơn.

Tương truyền nhà triết học Hy Lạp là Socrate có người vợ điêu toa, thường hay mắng mỏ ông nhưng ông vẫn bảo người khác: "Có bà vợ như thế được lắm điều hay, có thể rèn luyện tính nhẫn nại, tăng cường tu dưỡng". Một lần, bà vợ nổi trận lôi đình, quát tháo om sòm không thôi. Socrate đành nhường nhịn lùi ba bước. Khi ông vừa đi ra cửa, bà vợ điên khùng đổ một chậu nước từ trên lầu xuống khiến ông ướt như chuột lột. Lúc bấy giờ, Socrate thong thả nói: "Tôi đã biết sấm sét rồi thể nào cũng mưa mà, quả nhiên không sai!". Rõ ràng
Socrate bất đắc dĩ mới phải dùng tự chế diễu để châm biếm vợ, vừa thoát khỏi cảnh khó chịu, vừa chứng tỏ hàm dưỡng cao khiến cho bà vợ đỏ mặt. Lời tự trào của ông vừa xóa tan cảnh không vui, vừa giáo dục vợ.

Nữ diễn viên kịch Carl Bam đang ăn trong phạn điếm bỗng một bà già đến cạnh bàn ăn đưa tay sờ mặt và giả vờ xin lỗi: "Tôi thấy cũng không có gì đẹp lắm". Carl nói: "Thôi tôi không cầu bà chúc phúc, tôi không có gì đẹp" Không quen biết mà sờ mặt người ta thật là vô lễ, lại giả vờ xin lỗi, kỳ thực sự đố ky của bà già đối với cô
diễn viên xinh đẹp đã lên đến tột đỉnh. Nếu bà già gặp phải người cũng vô lễ như bà ta thì tất xảy ra một cuộc đấu khẩu ồn ào. Nhưng Carl Bam là diễn viên kịch cho nên biết kịch khác với diễn trò, nên coi như không có việc gì xảy ra, trước tiên có ý hạ thấp không cần ai khen chúc phúc sau lại nói tiếp mình không đẹp để châm biếm đối phương bằng cách tự trào. Đối với những người thô bạo xúc phạm ta, ta phải bảo vệ lòng tự trọng đồng thời vừa tỏ ra khoan dung mà chiến thắng đối

phương. Phàm ai đã sử dụng tuyệt hảo nghệ thuật ngôn từ đều là người hài hước "trí lực hơn người" mới có thể dùng vũ khí tự trào tài tình uyển chuyển đáng bậc "vua hài hước".

Kế 15. Kế nhìn mặt

Làm thế nào để có được tâm lý người khác?

Xét lời, nhìn mặt là kỹ thuật cơ bản thăm dò nhân tình. Không biết xét lời nhìn mặt cũng như không biết hướng gió mà bẻ lái con thuyền, không biết đường đi trong thế sự, không khéo lật thuyền dù trong cơn sóng nhỏ.

Trực giác tuy mẫn cảm song lại dễ bị người ta che chắn biết cách suy lý và phán đoán là kỹ thuật tuyệt đỉnh của xét lời nhìn mặt. Ngôn từ có thể bộc lộ phẩm chất tính cách con người. Nét mặt ánh mắt có thể khiến chúng ta thăm dò nội tâm người khác áo quần, ngồi đứng, thế tay vô tình bán đứng chủ nhân của chúng. Nói chuyện có thể cho chúng ta biết địa vị, tính cách, phẩm chất và cả tình cảm nội tâm của một con người. Cho nên giỏi nghe ý tại ngôn ngoại là mấu chốt của "xét lời". Nếu như nói nhìn mặt giống như quan sát thời tiết thì xem nét mặt một người cũng giống như nhìn mây biết khí trời' vậy. Cần phải có học vấn cao siêu bởi vì không phải ai cũng bộc lộ giận buồn ra nét mặt, trái lại miệng cười lòng khóc". Ánh mắt là trọng điểm chú ý nhất trong nét mặt. Ánh mắt có thể cho ta biết chân tướng một cách không tự chủ, tư thế ngồi và trang phục cũng giúp chúng ta nhìn người ở những điểm nhỏ bé tiến tới nhận thức chỉnh thể con người, thấy rõ nội tâm và ý đồ của họ.

1. Biết xem hướng gió mới cầm lái tốt

Một ông cử nhân ba lần đi thi rồi chờ hậu bổ, cuối cùng mới được một chức huyện lệnh ở tỉnh Sơn Đông. Lần đầu tiên đi bái kiến cấp trên không biết nên nói gì, im lặng một chốt, ông bỗng hỏi: "Bẩm đại nhân, xin cho con biết qúy tính". Vị thượng cấp rất ngạc nhiên, miễn cưỡng xưng họ tên. Huyện quan cúi đầu suy nghĩ hồi lâu rồi nói: “ Họ của đại nhân không có trong thiên hạ". Quan lớn lại càng kinh ngạc "Ta là kỳ nhân? Quan huyện không biết hay sao?" (Kỳ Nhân là người Mãn Thanh

chứ không phải là người Hán). Quan huyện đứng dậy thưa: “đại nhân thuộc kỳ nào?” Quan trên đáp: "Chính hồng kỳ" Quan huyện nói: “ Chính hoàng kỳ tốt nhất, tại sao
đại nhân không ở chính hoàng kỳ Quan trên nổi giận hỏi: "Ông là người huyện nào, tỉnh nào Quan huyện nói: “Quảng Tây". Quan trên nói: “ Quảng Đông tốt nhất, sao ông không ở Quản Đông Quan huyện cả sợ, bây người mới phát hiện cấp trên đang đỏ mặt tía tai bèn vội vã bèn rút lui. Hôm sau, quan trên điều ông ta đi dạy học. Nguyên nhân là vì quan huyện không biết xét lời nhìn mặt.

Trong giao tế có thể xét lời xem mặt, tùy cơ ứng biến là một loại bản lĩnh. Ví dụ như trong khi phỏng vấn, chúng ta thường gặp những tình huống không tưởng tượng trước được. Người phỏng vấn phải tập trung tinh thần trao đổi ý kiến với đối tượng nhưng đồng thời phải cảm nhận những thông tin ý ngoại để xử lý thỏa đáng.

Đối phương một mặt nói chuyện với anh, một mặt đưa mắt nhìn chỗ khác, đồng thời lại có tiếng người nói nho nhỏ, điều đó chứng tỏ vừa rồi anh đến phỏng vấn đã cắt ngang một sự việc quan trọng nào đó. Đối phương trong lòng vẫn lo nghĩ về việc đó cho nên lúc tiếp anh, tâm hồn bất định. Trong trường hợp ấy, tốt nhất là đình chỉ phỏng vấn, đưa ra lời từ biệt long trọng. "Hôm nay ông rất bận, tôi đã làm phiền ông. Vài ngày nữa tôi sẽ trở lại vậy”. Anh đi rồi, đối phương rất cảm kích và áy náy đã bố trí công việc không tốt, không tiếp khách như ý muốn. Như vậy khi anh trở lại phỏng vấn, nhất định sẽ được đối phương hoan nghênh.

Trong khi đang nói chuyện, bỗng nhiên có tiếng chuông cửa. Anh nên chủ động dừng lại, đề nghị chủ nhân tiếp người mới đến. Không nên nghe chuông mà vẫn tảng lờ, nói thao thao bất tuyệt khiến chủ nhân khó. Trong giao tế, quan sát tinh tế ngôn ngữ, nét mặt, động tác tay và các hành vi khác của đối phương là điều kiện tiên quyết để nắm bắt ý đồ của đối phương, lường được hướng gió mới có thể bẻ lái. Ví dụ khi làm việc với thượng cấp tất có thể hiểu nội tâm của thượng cấp.

1 . Thượng cấp nói mà không ngẩng đầu lên, không nhìn anh. Đó là triệu chứng không tốt khinh thị cấp dưới, cho rằng anh bất tài.

2 . Thượng cấp từ trên nhìn xuống. Đó là biểu hiện tính cao ngạo, tự phụ, thích sai khiến người khác.

3. Thượng cấp nhìn chằm chằm cấp dưới là đang chờ đón thông tin để nhận xét, ấn tượng đối với cấp dưới không đẹp lắm.

4. Thượng cấp nhìn cấp dưới một cách hữu hảo và thẳng thắn hoặc đôi khi nháy mắt với cấp dưới. Đó là biểu hiện thượng cấp đánh giá cấp dưới có năng lực, được thương cấp thích, dù cho cấp dưới có sai lầm cũng dễ tha

5. Thượng cấp ánh mắt sắc lạnh, bất biến như lưỡi kiếm đâm xuyên cấp dưới. Đó là biểu hiện quyền lực, lạnh lùng, vô tình và tự cao tự đại, đồng thời cũng ngầm nói cấp dưới chớ có lừa dối ta, ta nhìn suốt tim anh.

6. Thượng cấp thỉnh thoảng liếc mắt nhìn lên gặp tia mắt của cấp dưới rồi thì lại cụp mắt xuống. Nếu nhiều lần như thế thì khẳng định thượng cấp chưa nắm vững cấp dưới.

7 . Thượng cấp nhìn chằm chằm vào phòng trong, thỉnh thoảng gật đầu nhè nhẹ. Đó là tín hiệu rất xấu, biểu thị cấp dưới phải hoàn toàn phục tùng, bất kể cấp dưới nói gì, nghĩ gì cũng mặc.

8. Thượng cấp chắp hai tay đưa xuống dưới, thân thể thăng bằng. Đó là biểu thị hòa hoãn.

9. Thượng cấp hai tay chống cạnh sườn, hơi khoán lưng, nghiêng người. Đó là người thích ra lệnh, là tư thế thường dùng khi gặp vấn đề quyền lực cụ thể.

10 Thượng cấp ngồi trên ghế tựa, ngã ngửa người ra sau, hai tay để sau đầu, hai cùi tay đưa ra ngoài. Điều đó chứng tỏ lúc này thượng cấp rất thanh thản, cũng có thể là biểu hiện của tự phụ.

11 : Thượng cấp trỏ ngón tay chỉ đối phương Đó là biểu hiện tính tự cao trắng trợn hay là tính thích đấu đá.

12. Thượng cấp hai tay ngoặc ra sau lưng cũng là một biểu hiện của tính tự cao.

13. Thượng cấp vỗ vai cấp dưới, là chấp nhận và thích cấp dưới, nhưng khi vỗ từ bên cạnh mới thật lòng, nếu vỗ từ phía trước hay từ trên xuống thì biểu thị xem thường cấp dưới hay biểu thị quyền lực.

14. Thượng cấp hai bàn tay chập nhau thành hình kim tự tháp, đầu ngón tay hướng về phía trước. Đó là dấu hiệu nhất định phản bác đối phương.

15. Thượng cấp nắm tay lại thành quả đấm thì không những đe dọa đối phương mà còn biểu thị cương quyết bảo vệ quan điểm của mình. Đấm tay xuốn bàn thì rõ ràng không cho người khác nói nữa.

Đương nhiên nếu muốn "dự báo thời tiết" giao tế tốt thì phải có tri thức cụ thể hơn về " khí tượng".

2. Giỏi nắm bắt ý tại ngôn ngoại

Có một người nghèo bị ốm, bệnh tình ngày càng nghiêm trọng, bác sĩ nói không có hy vọng gì nữa. Bệnh nhân cầu thần, nguyện sẽ tế 100 trâu nếu như khỏi bệnh. Vợ bệnh nhân đứng bên cạnh nghe khấn như thế bèn hỏi: "Anh lấy tiền đâu mà tạ lễ". Ông đáp: "Bà cho rằng thần cho tôi khỏi bênh để lấy cái thứ ấy ư?".

Câu chuyện này chứng minh có những sự tình thực tế không làm được nhưng người ta vẫn dễ dàng chấp nhận. Con người nhiều khi tâm khẩu bất nhất cho nên xét lời là một kỹ xảo rất có học vấn. Tư tưởng nội tâm con người có khi bất giác thui ra mồm cho nên trong khi nói chuyện với người khác chỉ cần chúng ta lưu tâm thì có thể thất thế giới nội tâm của người đối thoại.

1. Từ câu chuyện mà hiểu tâm lý

Tình cảm con người thường bộc lộ qua câu chuyện một cách bất giác. Câu chuyện muôn màu muôn vẻ, muốn hiểu tính cách, khí chất, cách suy nghĩ của một người thì phương pháp dễ nhất là quan sát quan hệ giữa câu chuyện và người nói, từ đó có thể thu thập được rất nhiều thông tin. Khi nói chuyện với phụ nữ trung niên, câu chuyện của họ đa số là câu chuyện về bản thân họ bởi vì họ cho bản thân họ mới là đối tượng quan tâm lớn nhất của họ. Cũng có lúc nói về chồng con vì chồng

con là hóa thân của họ, nói về chúng con cũng tức là nói về bản thân họ. Với những phụ nữ nếu thế, anh phải tỏ ra vẻ chăm chú nghe, coi họ là những bà vợ hiền thục, những bà mẹ vĩ đại.

Trong thế giới các bạn trẻ thì câu chuyện họ thích nói là về xe. Tạp chí về xe cộ cũng bán chạy như tạp chí âm nhạc, tạp chí bóng đá. Các bạn trẻ bàn luận về hãng xe, chất lượng xe, tốc độ xe v.v... nhưng đại đa số bạn bè tạm thời chưa mua được xe. Kỳ thực việc họ say sưa nói về xe chứng tỏ tương lai họ có khả năng mua xe hay chứng tỏ họ có tri thức phong phú về xe, đó là một loại mốt mà thôi chứ không phải bộc lộ bản thân họ. Anh nên tập trung tinh thần nghe họ tán xe, chớ có ra vẻ chán hay bực, sự nhẫn nại của anh thỏa mãn lòng hư vinh của họ.

2. Thói quen dùng tù bộc lộ "bí mật'

Người người biểu thị khác biệt về xuất thân, đẳng cấp xã hội, quê hương của mỗi người, ngoài ra còn do trình độ của mỗi người mà khác biệt về thói quen dùng từ mang tính chất tâm lý. Những tầng tâm lý sâu tận đáy lòng có thể vô tinh phản ảnh trong cách dùng từ của mỗi người. Dù rằng dùng từ không quan hệ gì hình tượng bản thể muốn diễn đạt, song qua phân tích cách dùng từ lại tố cáo nội tâm mỗi người hùng biện hơn là nội dung từ ngữ. Người hay dùng "tôi", đại từ nhân xưng số ít, là người có tính độc lập và tính tự chủ rất mạnh. Người thường dùng “chúng tôi", đại từ nhân xưng nhiều, là người thiếu cá tính, lẫn trong tập thể, phụ họa người khác một cách dễ dàng.

Mọi người đều tự cho rằng mình dùng ngôn từ của mình để nói, để viết nhưng thực tế đã vô tình mượn lời người khác, có lòng khoa trương. Ngược lại nếu thăm dò được điều đó thì có thể nhìn thấy đáy lòng của họ. Ví du người thích dùng từ khó hiểu hay ngoại ngữ làm ta cảm thấy lấn bấn, kỳ thực loại người này dùng từ ngữ làm lá chắn để che giấu những nhược điểm nội tâm. Khi làm việc, biểu thị hết tài năng của mình là điều cần thiết nhưng nếu quá kiêu căng, vẽ rắn thêm phần khiến cho người khác có cảm giác như từ trên trời rơi xuống thì lại là điều rất bất lợi. Tình hình này trái lại lại chứng tỏ ý

thức tự ti đối với năng lực trí tuệ của mình nên đã dùng ngôn ngữ làm lá chắn che đỡ lòng tự ti của mình. Trương tiên sinh ở Yên Thành xổ hàng tràng tiếng Tây trước mặt các thiếu nữ kiều diễm thực tế chỉ phản ánh trí thức nghèo nàn của tiên sinh.

3. Phương thức nói năng mới phản ảnh trung thực tư tưởng

Nói chung, tình cảm hay ý kiến của mỗi người đều biểu hiện rất rõ nét qua phương thức nói năng, chỉ cần theo dõi tỉ mỉ thì bộc lộ dần dần ý tại ngôn ngoại.

a) Nói nhanh hay chậm là then chốt trọng yếu để thấy rõ đáy lòng người nói. Khi trong lòng không bằng lòng hay cầu thị người nào đó thì tốc độ nói đều chậm rãi và có cảm giác nói ngắc ngứ. Khi trong lòng xấu hổ hay nói dối thì tốc độ nói tự nhiên nhanh lên.

Ví dụ có một người hàng ngày sau giờ làm việc về nhà ngay bỗng một hôm ở lại phòng làm việc đánh tú lơ khơ với bạn đồng sự. Về tới nhà anh bèn lập tức bảo vợ hôm nay phải làm thêm giờ mà còn thao thao bất tuyệt cằn nhằn sao lắm việc thế. Tốc độ nói của anh ta nhất định nhanh hơn thường nhật để hóa giải nỗi bất an trong lòng. Khi chồng như thế thì vợ nên thận trọng, phàm việc gì đã làm một lần thì sẽ có lần sau, chớ coi thường.

b) Qua âm điệu cao thấp, dưng nối có thể thấy nội tâm. Anh bạn “làm thêm giờ" kể trên khi về nhà thì âm điệu không những nhanh mà lại có vẻ kích động trực tiếp như "làm thêm giờ" hôm nay làm cho anh ta rất khó chịu, anh ta rất không muốn "làm thêm". Khi ý kiến của hai người va chạm nhau thì một người cao giọng là biểu thị anh ta muốn áp đảo đối phương. Đối với những loại người có trạng thái tâm lý như trên, khi họ nói ắt cố ý khi nói, khi dừng cố tạo thành cảm giác khác người, muốn thu hút sự chú ý của người khác. Như vậy họ đã bộc lộ ý ẩn tàng.

c) Từ phương thức nghe mà hiểu tâm lý đối phương Người nói và người nghe là hai tồn tại khác nhau hợp thành một cuộc đàm thoại. Chúng ta có thể thông qua các phản ứng của đối phương đối với lời nói của chúng ta mà hiểu đúng lòng họ.

Nếu một người nghe rất chăm chú thì ngồi ngay ngắn, chỉnh tề, mắt nhìn thẳng đối phương. Còn nếu như trái lại thì mắt láo liên, thân thể cựa quậy hay ngả nghiêng thì đó là biểu hiện anh ta chán nản trong lòng.

Có người lắng nghe từng câu của đối phương, chờ đến khi người nói sắp dứt lời thì mới biểu lộ tâm tình. Có thể thấy người lắng nghe này hoàn toàn dựa vào lòng nhẫn nại, kiên cường cộng với chút ít hiếu kỳ, cuối cùng mới đột phá được bí mật của người nói. Nếu anh muốn thăm dò thông tin về phương diện nào đó của người nào đó thì anh nên bắt đầu bằng câu chuyện bình thường, sau đó lắng nghe cẩn thận, nêu vấn đề dần dần từng bước đạt mục đích của anh. Khi đối
phương cao hứng sẽ quên đề phòng, thậm chí cho anh là người biết lắng nghe, dễ thông cảm với ý kiến người khác.

3. Sắc mặt là sắc mây trên trời

Xem mặt là xem sắc mặt người ta để biết tình cảm của họ. Điều đó giống như người đi săn già nhìn sắc mây mà biết mưa hay tạnh. Hai vợ chồng vừa kết hôn, tình cảm rất mỹ mãn, như hình với bóng. Nhưng với tháng ngày cuộc sống dần dần bình thường, hai bên đều đã quen thuộc nếp sống sau hôn nhân, không còn cảm giác mới mẻ nữa mà trái lại lại thường vì những việc cơm áo gạo tiền mà hay cãi nhau. Ban đầu hễ không bằng lòng nhau thì cãi không ai chịu ai, nhưng vài giờ sau lại hòa thuận với nhau. Nhưng tranh cãi nhiều như cơm bữa thì vợ chồng không ai quan tâm ai nữa, bước vào giai đoạn lạnh nhạt. Tuy nhiên như vậy cũng không được vì họ còn có người nhà, bạn bè cho nên họ chuyển sang làm bộ hòa thuận thương yêu nhau khi có mặt người khác, nhưng một khi khách ra về thì mỗi người một góc câm như thóc. Dần dần khi không có khách, họ cũng bắt đầu nói với nhau nhưng không phải đã hóa giải những tị hiềm cũ, chẳng qua có lúc không thể không nói thì phải nói mà thôi. Khi sự bất hòa phát triển đến cực độ thì dáng vẻ không vui tan dần, trên mặt họ nở nụ cười mỉm và thái độ cũng vừa ấm ức, vừa cam chịu. cho nên một quan tòa chuyên xử án ly hôn nói khi bất kỳ vợ

hay chồng đã có thái độ như thế thì quan hệ vợ chồng đã đến bước không
thể hóa giải được nữa.

Hoạt động tâm lý của con người phi thường, tinh tế, tinh tế mà vẫn bộc lộ ra trong thái độ. Khi cao hứng thì hai mả phinh phính, khi bi ai thì rơi lệ. Nhưng cũng có một số người không muốn người khác thấy những hoạt động nội tâm của mình cho nên nếu chỉ nhìn dáng dấp bên ngoài thì se dễ dàng phán đoán sai lầm. Ví dụ trong một cuộc hội đàm, đối phương cười hì hì tỏ vẻ hoàn toàn mãn ý khiến cho ta tưởng đàm phán đã thành công, đối phương nói: "Tôi rõ rồi, anh nói rất có lý, lần này nhất định tôi xem xét ". Nhưng cuối cùng đàm phán thất bại. Cho nên chúng ta không nên chỉ phán đoán một cách đơn giản biểu hiện bên ngoài của đối phương. Trong khi đột phá tâm lý đối phương cần chú ý:
a. Không có biểu hiện không có nghĩa là không có tình cảm.

Trong cuộc sống có một số người bất kể ai nói gì, làm gì trên mặt, vẫn không có biểu hiện gì, tức thường nói là không động dong nghĩa là không biến sắc. Kỳ thực, không có biểu hiện không có nghĩa là không có tình cảm. Bởi vì hoạt động nội tâm nếu không xuất hiện trên gương mặt thì đó là điều rất không tự nhiên khi càng không có biểu hiện thì tình cảm lại rất xung động. Ví dụ có một số nhân viên bất mãn lời nói việc làm của chủ sự nhưng không dám nói, chỉ cố ý phô ra một bộ mặt trơ trơ, không biểu hiện tình cảm gì, ra vẻ không
quan tâm. Kỳ thực trong nội tâm cực kỳ bất mãn. Nếu lúc bấy giờ quan sát ti mỉ sắc mặt của họ thì thấy ngay sắc mặt không thật. Gặp loại người này, tốt nhất chớ trách móc trực tiếp họ hay làm cho họ xấu mặt. Tốt nhất nên nói: “'Nêú anh có điều gì không vừa ý, cứ nói ra xem sao như vậy có thể an ủi thuộc hạ đang ức chế tình cảm. Nhưng cũng không nên nói quá nhiều lời, tránh xung đột. trực diện mà nên chọn lúc khác, trao đổi ý kiến một cách cởi mở? công khai với thuộc hạ, như thế mới hóa giải sóng ngầm của thuộc hạ, chủ sự xây dựng được hình tượng tốt.

Có hai hình thức không biểu lộ tình cảm. Một loại lại cực kỳ không quan tâm, một loại là căn bản không để mắt đến.

Ví dụ khi đang nói chuyện có người nhìn mà mặt tỏ ra vẻ không biết nên như thế nào, có thể đó là một ý tốt. Đặc biệt phụ nữ nếu tỏ ra ý tốt quá lộ liễu sẽ không ổn, tốt nhất là ra vẻ không quan tâm.

b. Phẫn nộ bi ai hoặc căm ghét cực độ vẫn mỉm cười. Tình hình này khác với việc không biểu lộ tình cảm. Thông thường người ta nói mặt cười lòng khóc, chính là chỉ trường hợp này. Dù mang đầy ý thù địch mà ngoài mặt vẫn nói cười náo nhiệt mà hành động cũng phóng khoáng. Người ta phải làm như thế vì cảm thấy, nếu bộc lộ dục vọng và ý nghĩ trong nội tâm ra thì không khác gì vi phạm qui tắc xã giao, thậm chí dẫn đến mọi người quay lưng thân thích xa lìa, hoặc trở thành đầu sỏ tội lỗi cho mọi người trách móc, e rằng bị xã hội lên án cho nên bất đắc dĩ phải làm như thế.

Vì vậy có thể thấy, xem sắc mặt thường sản sinh ngộ nhận, mây ám kín trời nhưng không nhất định sẽ mưa, cười chưa chắc đã cao hứng. Nhiều lúc người ta phải nuốt nước mắt mà mặt vẫn tươi như hoa. Trái lại, sầm mặt xuống có khi trong lòng lại đang cười.

4.Qua ánh mắt nhận nhân tâm

Trong thần thoại Hy lạp có câu truyện như sau: Nếu như bị một trong ba quái vật là Medusa nhìn một cái thì lập tức biến thành đá. Đó là thần hóa uy lực của mắt. Về phương diện y học, trong năm giác quan thì con mắt linh diệu nhất, đại để chiếm hơn 70% lĩnh vực giác quan, do đó bị gọi là "Vua ngũ quan" . Mạnh Tử nói: "Trong con người không gì bằng con ngươi, không thích giấu điều ác với con người. Lòng chính thì con ngươi trong, lòng bất chính thì con người đục". Chân tâm toát ra từ mắt là lẽ đương nhiên, "con mắt là của sổ tâm hồn".

Dục vọng và tình cảm trong đáy lòng đầu tiên phản ánh lên ánh mắt, ánh mắt dao động theo hướng nào, trình độ tập trung ánh mắt như thế nào biểu thị những trạng thái tâm lý khác nhau. Quan sát sự thay đổi của ánh mắt giúp ích cho quan hệ giữa người với người. Leo lên nói nhà tất thấy rõ trong nhà, đọc được ánh mắt tất hiểu nội tâm người ta.

Phương pháp dùng mắt xem người đã có từ lâu. Cá tính con người nhất thành bất biến dù rằng công phu tu dưỡng dày dặn đến đâu. Tục ngữ nói: "Giang sơn di cải, bản tính nan di" (Sông núi dễ đổi, bản tính khó dời). Xét cá tính con người còn là việc đơn giản, còn xét tình của con người thì không đơn giản chút nào. Tính là bên trong, tình là bên ngoài; Tính là Thể, tình là Dụng. Tính nhận sự kích thích từ bên ngoài phát ra thành tình, kích thích khác nhau. Tính biểu hiện nổi bật nhất, khó che giấu nhất là ánh mắt chứ không phải ngôn ngữ, không phải động tác, không phải thái độ. Ngôn ngữ, động tác, thái độ đều có thể ngụy trang, che giấu còn ánh mắt thì không cách gì ngụy trang được. Chúng ta xem xét mắt không phải chú trọng mắt to, mắt nhỏ, mắt tròn, mắt dẹt mà chú trọng ánh mắt (nhãn thần).

Anh thấy nhãn thần của họ trầm tĩnh chứng tỏ vấn đề mà anh bức xúc thì họ đã tính toán an bài xong trong lòng họ. Chỉ cần xin họ chỉ dẫn một cách khẩn thiết, nếu như họ không chịu nói rõ thì vì đó là việc cơ mật, không nên hỏi nửa, im lặng chờ họ xử lý.

Nếu như anh thấy nhãn thần của họ tán loạn thì biết họ cũng không có biên pháp gì, có sốt ruột cũng vô ích, xin họ chỉ bảo cũng vô dụng. Anh nên bình tâm tìm biện pháp khác, không cần hỏi họ nữa để khỏi làm cho thêm bấn loạn nhưng hãy tự mình tìm ra biện pháp.

Nếu anh thấy nhãn thần của họ liếc ngang phảng phất như có gai thì biết họ hết sức lãnh đạm, nếu có điều cầu xin thì tạm thời không nên đưa ra. Nên nhanh chóng mượn cớ ra về, lưu lại dù chốc lát vẫn không thích hợp lui về mà nghiên cứu nguyên nhân vì sao họ lãnh đạn tìm cách khôi phục tình cảm.

Anh thấy nhãn thần của họ âm trầm nên hiểu đó là dấu hiệu hung hãn nhưng phải cẩn thận một chút trong quan hệ vớii họ. Bàn tay ác độc của họ đang ra sức lực chờ thời cơ vung ra. Nếu anh không sớm chuẩn bị so tài cao thấp với họ thì nên tìm cách nhanh chóng thu quân .

Anh thấy nhãn thần của họ long lanh dị thường, khác với ngày thường thì biết họ có quỉ kế trong lòng toan cho anh nếm mùi cay đắng. Lúc mà anh ta thận trọng từng bước một, chớ khinh xuất dấn bước. Có

thể họ đã đặt bẫy cả ở phía trước, phía sau, trên phải, bên trái anh sẩy bước sẽ rơi vào tay họ. Chớ có tin vào đường mật của họ, đó là mồi câu, là viên đạn bọc đường, cần phải đặc biệt thận trọng.

Anh thấy nhãn thần của họ nghệch ra, môi hơi trắng bệch ra chứng tỏ họ hết sức sợ hãi vấn đề anh đang đặt ra. Dù rằng họ nói: không sao, không sao, tuy tuyệt vọng, đang tìm biện pháp nhưng không nghĩ ra biện pháp cỏn con nào. Anh không cần hỏi nhiều nữa, nên rút lui tự mình suy nghĩ tìm cách đối phó. Nếu anh đã có biện pháp sẵn thì nên đưa ra cho họ và tỏ ra có phần nắm chắc thành công.

Anh thấy nhãn thần của họ như bốc lửa thì biết họ đang nổi giận tưng bừng. Nếu không muốn quyết hệt với họ thì nên tỏ ra có thể thỏa hiệp, nhanh chóng chuyển hướng. Nếu tiến tới một bước nữa tất sẽ dẫn tới xung đột trực diện quyết liệt.

Anh thấy nhãn thần của họ bình thản, mặt lộ vẻ cười thì biết rằng họ rất cảm tình với việc này. Anh nên làm cho họ vui vẻ, nói vài câu ca tụng họ. Nếu anh có việc xin giúp đỡ thì đúng là cơ hội tốt, chắc chắn lúc này họ dễ dàng thỏa mãn hy vọng của anh hơn lúc bình thường.

Anh thấy nhãn thần của họ phát ra bốn hướng thần bất định chứng tỏ họ đã chán những lời anh nói, nói tiếp nữa không có hiệu quả. Nếu anh không nhanh chóng kết thúc hay thừa cơ cáo lui thử tìm câu chuyện khác mà nói, nói cái gì mà họ muốn nghe.

Anh thất nhãn thần của họ ngưng định biểu thị họ cho rằng, lời nói của anh đáng nghe, nên làm theo kế hoạch của anh. Anh nói năng mềm mỏng, lý giải không sai, biện pháp khả thi họ tất nhiên sẽ vui lòng tiếp thu. Anh thất nhãn thần của họ cụp xuống, ngay cả đầu cũng gục xuống chứng tỏ trong lòng họ rất lo lắng, vô cùng đau khổ. Anh không nên nói với họ việc đắc ý sẽ làm cho họ thêm đau khổ. Anh cũng không nên nói với họ việc đau khổ khiến cho họ đồng bệnh tương lân, càng không chịu đựng được khổ đau. Anh chỉ nên nói đôi lời dường như an ủi và nhanh chóng kết thúc cáo lui, nói
nhiều thêm mất vui.

Anh thấy nhãn thần của họ hướng lên biểu thị họ không muốn nghe anh nữa dù rằng anh nói có lý đến đâu, nói năng khéo léo đến đâu thì vẫn không có kết quả gì sáng sủa. Anh có thể dừng lại ngay, cáo lui mà tìm con đường tiếp cận khác.

Tóm lại, nhãn thần có tản có tụ, có động có tĩnh, có long lanh có ngưng trệ, có âm trầm, có vẻ nghệch, có hướng xuống, có hướng lên. Sau khi quan sát tỉ mỉ tất nhiên có thể phát hiện tình cảm của đối phương.

5. Dùng chỗ ngồi vẽ "địa đồ nhân tâm"

Trong giao tế, ngồi chỗ nào, ngồi như thế nào đều phản ánh đáy lòng của con người. Đầu tiên ngồi ở vị trí nào phản ánh ý thức về thượng tọa, hạ tọa hay ưu thế, liệt (kém) thế của truyền thống xã hội, tập đoàn. Nhưng ngày nay, những cuộc hội họp có tính chất hình thức, những cuộc hội họp của người già thì việc sắp xếp vị trí ngồi của từng người là vấn đề đau đầu cho người chủ trì cuộc họp. Giữa những người tham gia hội nghị thường xảy ra viện nhường chỗ hay tranh chỗ. Thứ đến, mỗi người đều có tâm lý muốn có không gian xung quanh riêng cho mình, nếu bị xâm phạm thì không vui lòng, khó chịu. Không gian đó gọi là phạm vi thân thể. Thông thường người ta không xâm phạm phạm vi đó của nhau.

Tiến hành đánh dấu, phân tích vị trí và tư thế ngồi của một người hầu như có thể phác họa một bức "địa đồ nhân tâm".

1. Chỗ ngồi xa cách cũng biểu thị tâm lý xa. cách với đối phương.

Cự ly này lớn nhỏ biểu thị mức độ muốn xâm phạm phạm vi thân thể của đối phương, có thể từ đó biết động thái tâm lý của họ, biết định làm gì. Ví dụ, một đôi bạn tình đã hứa hẹn với nhau, anh anh em em thân thiết thì dù đi văng rất rộng thì họ vẫn ngồi sát nhau, đó đương nhiên không phải vì thiếu không gian mà phản ảnh
trạng thái tâm tình keo sơn của họ. Trong trường hợp đó, nếu anh không muốn phiền lòng người khác thì hãy đi nơi khác .

Lại ví dụ như trong giảng đường, những học sinh tích cực học tập sẽ ngồi ở hàng đầu. Còn một số học sinh hay bỏ lớp đi làm công việc

khác thì nhất định sẽ ngồi ở các bàn hàng sau cùng. Những người không thích môn học này cũng ngồi hàng sau.

2. Phương hướng chỗ ngồi có hai loại: Một là đối diện hay bên cạnh đối phương, hai là quay lưng lại mọi người hay quay lưng lại đối với một vị trí nào đó.

Ngồi đối diện hay bên cạnh đồi phương biểu hiện nhiều trạng thái tâm lý khác nhau. Ngồi đối diện có cảm giác có cự ly, giữa đôi bên có chiếc bàn hay vật cản gì đó thì tương đối thoải mái hơn. Còn khi ngồi bên cạnh đối phương thì không có cự ly ngăn cách, đại đa số trường hợp là thân mật, vai kề vai, hai bên cùng hướng về một phương hướng, cùng chú ý một đối tượng. Trong tình hình này chỉ nảy sinh cảm giác liên đới. Còn ngồi đối diện nhau thì hai bên ở vị trí quan sát đối phương tốt nhất, dễ xảy ra ánh mắt chạm nhau sản sinh ra cảm giác đối địch .

Trong quan hệ nam nữ cũng thế. Giữa đặt một chiếc bàn, hai bên ngồi đối diện chuyện trò tuy cũng đã là cảnh tương đối thân thiết nhưng cách ngồi này chứng tỏ tình cảm của hai bên chưa đủ sâu đậm, biểu thị hai bên muốn tìm hiểu tâm lý nhau. Trái lại, hai người ngồi kề vai nhau thông thường ít nói hơn người đối diện nhau vì họ đã hiểu nhau rồi, thậm chí đã trao thân cho nhau rồi.

Cho nên chúng ta có thể thông qua phương hướng ngồi của họ mà suy đoán hoạt động tâm lý và thông tin tương quan của họ, như vậy anh muốn hành động như thế nào thì đã có đối sách. Thấy một đôi nam nữ ngồi ôm nhau, anh chớ có ý đồ tranh chấp tình yêu nữa mà hãy chúc phúc cho họ thì họ sẽ có cảm tình tốt với anh. Nếu thấy một đôi nam nữ ngồi đối diện nhau biểu thị tình cảm của họ chưa sâu sắc, nếu bạn muốn xây dựng tình cảm với người nào thì vẫn còn hy vọng.

3. Qua ngồi sâu và ngồi nông đoán tâm lý đôi phương.

Đứng là trạng thái thích hợp nhất cho hoạt động của con người cho nên khi người ta ngồi thì phải có tiền đề là có thể lập tức đứng dậy ngay. Ngồi nông trong ghế bành chính là một ví dụ. Cũng có người do khẩn trương, chỉ dám ngồi nông trên ghế bành, luôn trong tư thế sẵn sàng đứng dậy hành động.

Khi người ta thảnh thơi thì sẽ ngồi sâu ổn định trên ghế bành, duỗi hai chân ra rất nhàn nhã, tựa như có thể ngủ cả ngày. Tư thế này biểu thị lòng tự tin. Sư tử thích bắt ngựa ăn thịt cho nên ngựa suốt ngày đứng căng thẳng nhưng vẫn không thoát nạn. Cho nên người ngồi sâu là kẻ có ưu thế về tinh thần, ít ra họ hy vọng mình ngồi trên cao nhìn xuống thiên hạ. Còn người ngồi nông thường bất an trên ghế, biểu thị trạng thái ở thế yếu dưới tay người.

Người ngồi nông biểu hiện một cách vô ý thức tâm lý phục tùng người khác. Trước một loại người này, anh chớ tỏ ra quá mạnh, kiêu ngạo vì trong lòng họ sẽ sản sinh ra phản kháng. Trái lại, nếu anh tỏ ra hữu hảo hay quan tâm họ thì trong lòng họ tất thích anh, muốn tiếp cận anh, như vậy mới đặt cơ sở cho quan hệ mai sau. Kỳ
thực, loại người như thế nào cũng có thể lợi dụng. Nếu như có nhiều người muốn tiếp cận anh thì sẽ tạo cho anh một loại ưu thế, ít ra anh đã thắng lợi trong giao tế, công tác và học tập của anh sẽ thành công thắng lợi, người khác và cấp trên sẽ tán thưởng anh.

4. Tư thế ngồi biểu hiện hoạt động tâm lý tận đáy lòng

Có người ngồi xuống là vắt chéo chân lên ngay, người ta nói đó là người thâm trầm, không dễ gì chịu thua. Đó là nam giới, nữ giới hơi khác. Nữ giới vắt chân lên biểu thị tin tưởng ở dung mạo và trang phục của mình. Tư thế này hấp dẫn nam giới, đồng thời cũng biểu hiện dục vọng mãnh liệt của nữ giới đó. Loại người này có lòng tự trọng rất cao, chỉ muốn làm bà chủ, vừa giao tiếp với nam giới rất thoải mái, vừa không dễ gì xuôi lòng theo một nam giới bất kỳ.

6.Từ trang phục thấy nội tâm

Con người vốn đến thế giới này trần truồng, để che giấu bộ mặt thật lồ lộ của mình bèn mặc quần áo. Kỳ thực, nhân loại không hề nghĩ rằng vì muốn mặc y phục yêu thích gồm có màu sắc, chất liệu nhất định mà đã bộc lộ bản thân trần trụi. Bởi vì mỗi người chọn mua y phục đã bộc lộ trạng thái tâm lý của mình, không còn che giấu
chút gì.

1. Người mặc áo loè loẹt tỏ ra mình mạnh, muốn chơi trội.

Ở nơi công cộng đông người, chúng ta dễ dàng phát hiện một số người thích mặc y phục loè loẹt đập vào mắt mọi người, số người này muốn làm nổi bật mình. Đồng thời, họ thường rất tham tiền. Cho nên khi anh gặp loại người này hay trong đồng sự của anh nam hay nữ có loại ngươi này thì anh có thể thấy họ có loại tâm lý đó. Họ thường khoe quần áo. Tốt nhất là thỏa mãn thói khoa trương này của họ, họ sẽ không dại dột trở thành kẻ thù của anh.

2. Người mặc xuề xòa thiếu lòng tự tin, thích tranh luận.

Có một số người thích ăn mặc xuề xòa, không thích áo quần chỉnh tề, đa số họ thiếu cá tính, thiếu lòng tự tin. Họ muốn tỏ ra oai nghiêm với người khác để bù vào cảm giác tự ti của họ.

Gặp loại người này chớ tranh chấp lôi thôi với họ, bởi vì người càng tự ti thì càng muốn che dấu sự tự ti của mình nên tìm cách tranh cãi dài dòng với người khác để giữ một chút thể diện còn lại. Điều đó không có lợi cho người có quan hệ với họ.

Lúc này anh nên chấp nhận quan điểm của họ một cách khoan dung rộng lượng thì họ lại cảm thấy anh khoan dung đại độ, như vậy sẽ có hiệu quả bất ngờ cho anh.

3. Người thích quần áo mốt, thường có cảm giác cô độc tình cảm thường dao động.

Một số người không chú ý đến sở thích của mình, thậm chí họ không biết mình thích cái gì. Họ chỉ thích mốt thời thượng, đua đòi thời trang. Loại người này lòng thường có cảm giác cô độc, tình cảm thường dao động không ổn định.

4. Người không đếm xỉa đến thời thượng thường lấy mình làm trung tâm, lập di.

Một số người không quan tâm đến thời thượng đang lưu hành, có thể nói cá tính loại người này đặc biệt mạnh. Nhưng cũng có một số người không dám đối mặt với thế giới bên ngoài muôn hồng nghìn tía, chỉ ru rú rúc vào trong phòng tối. Loại người này cho rằng nếu như đồng

điệu với ngươi khác chẳng phải đánh mất bản thân hay sao? Họ thường lấy mình làm trung tâm, thường làm cho người ta cảm thấy vô vị.

5. Người hay thay đối sở thích, trang phục là người luôn thay đổi phương thức sinh hoạt và cũng có người luôn trôn tránh hiện thực.

Cậu Trương nhân viên một công ty nọ vẫn hay mặc một bộ âu phục cổ điển. Nhưng có một hôm, anh bỗng mặc áo jacket, quần dài lòe loẹt, thắt cà vạt nhiều màu đến công ty làm việc. Về phương diện hình thức hay tinh thần, nội tâm cậu Trương nhất định bị một kích thích nào đó khiến cho tư tưởng thay đổi. Trong đáy lòng những người như cậu Trương thường mang một ý nghĩ mới. Đồng sự suy đoán một cách hiếu kỳ: "Hôm nay cậu ta có việc gì chăng ?" “Cậu ta gặp vấn đề gì đó chăng?”. Đối với loại người đột nhiên thay đổi sở thích trang phục nếu anh muốn giữ quan hệ tốt với họ, nên tỏ ra vẻ không xem việc đó đáng kể hay là khen ăn mặc đẹp, như vậy chắc chắn lòng cậu ta rộng mở cho anh. Thái độ chấp nhận của anh hay hơn thái độ nghi ngờ của người khác. Anh sẽ được người ta khen chơi đẹp .

6. Có một số người vừa không nồng nhiệt với thời thượng lại vừa không bỏ mặc mà cải tiến ăn mặc từ từ.

Loại người này xử sự trung dung, tình cảm ổn định, nói chung không làm gì nổi bật. Đa số họ có lý tính, không buông theo dục vọng, cũng không nhắm mặt theo thời thượng. Loại người này tương đối đáng tin cậy, đáng kết giao.

Kế 16. Kế hai mặt

Diễn trò hai mặt trong quan hệ đặc thù.
Thế sự phải tùy cơ hành động, có cương có nhu, làm người phải có hàng ngàn bộ mặt như một diễn viên tài ba đảm nhiệm nhiều vai khác nhau rất xa, đâu phải chỉ có vài ba bộ mặt.

Trong giao tế, đàm phán, thương lượng trước phải biết cách tự bảo vệ mình rồi sau mới có thể chủ động tấn công đạt lấy thắng lợi. Lúc nào cũng "nhu", luôn luôn đóng vai kép đỏ không thể không bị người khinh dễ làm nhục, thường bị bọn kép đen, kép trắng lừa. Kép đỏ lại thường kích động đối phương, đâu đâu cũng bị chống đối, khắp nơi gặp kẻ thù. Người thủ thuật cao minh thì giỏi lúc làm kép đỏ lúc làm kép đen, lúc vừa kép đỏ vừa kép trắng, cương nhu kiên cố. (Tác giả dùng hình tượng hóa trang của các kép hát. Kép đỏ mặt đỏ là người trung, kép đen mặt đen là người ác, kép trắng mặt trắng là người nịnh - ND). Như vậy mới là cao thủ, mới đạt hiệu quả cao.

Có thể biểu diễn trong một ngày sắc mặt biến đổi như tắc kè, một chốc đỏ, một chốc trắng khiến cho người ta không biết đâu mà lần. Kép đen thủ vai hung đồ, sát khí đằng đằng uy hiếp đối phương, kép đỏ thủ vai người tốt giúp người thoát nạn, hóa giải mâu thuẫn.
Cũng có khi biểu diễn trò hai mặt một xướng một họa tung hứng khiến cho đối phương như rơi vào mây mù. Khi mặt trắng thì gây áp lực đe dọa đối phương, sau chuyển sang mặt đỏ thì sẽ đạt đến kết quả viên mãn. Công hiệu không thể nói hết được.

Chúng ta không nên sử dụng phương pháp hai mặt gạt người của kẻ tiểu nhân nhưng cũng không thể không tìm hiểu phương pháp đó.

1 . Diễn viên tài cao phải giỏi biến sắc mặt

Chớ nghĩ rằng mỗi người chỉ có một gương mặt. Phụ mữ thì không phải nói, thượng đế cho phụ nữ một gương mặt phụ nữ tạo ra một gương mặt nữa. Còn nam giới tuy không phấn son cũng vẫn biến sắc như tắc

kè, vừa mới mặt đỏ thoắt cái đã biến xanh. Ông Lương Thực Thu đã phác họa bộ mặt trong quan trường. Ai gia nhập quan trường phải tập thành bản lĩnh mà khi gặp cấp dưới thì làm ra mặt đạo mạo, hiên ngang hoặc mặt lạnh như tiền giốngd như một trang giấy trắng, khiến cho anh không thể nào xem mặt mà bắt hình dong được; hoặc da mặt căng ra như mặt trống, mặt dài như mặt ngựa chiến cho anh cảm thấy mình nhỏ như con kiến con sâu! Nhưng một khi gặp quan trên thì mặt ngựa lập tức ngắn lại co lại, co thành chiếc bánh tròn, các nét thẳng đều biến thành đường cong, khom lưng gục mặt của họ là công cụ để doạ dưới nịnh trên. Làm quan không thể thiếu cái mặt đó!
Liễm phổ luận (lý luận rõ vẽ mặt) của ông Lương vạch trần bản lĩnh thực chất của kẻ diễn trò nịch hót bợ đỡ. Thoáng đỏ thaóng trắng, chợt cương chợt nhu, vừa cương vừa nhu thể hiện oai quyền nịnh và địa vị chỉ trên một cái mặt. Thật là một diễn viên xuất sắc!

Đổi mặt là một loại cong phu xảo diệu, một sách lược cao minh trong xử thế. Trong Kinh kịch, diễn viên vẽ mặt bằng những màu . sắc, đường nét khác nhau (liễm phổ) để hoặc khen hoặc chê. Màu đỏ biểu thị trung dũng, màu đen biểu thị cương liệt, màu trắng biểu thị gian trá. Liễm phổ khác nhau thể hiện đặc trưng những kép khác nhau . Trong hoạt động giao tế, tuy chúng ta mượn các danh từ của liễm phổ Kinh kịch nhưng phải chú ý: Trạng thái tâm lý con người muôn màu muôn vẻ cho nên liễm phổ rất phong phú nhiều hình nhiều dáng, không phải chỉ vài ba danh từ liễm phổ có thể diễn đạt được hết tính đa dạng của trạng thái tâm lý con người.

Bất kỳ một phương pháp đơn giản nhất nào cũng chỉ có thể giải quyết một vấn đề đặc định hữu quan và đều không tránh khỏi có tác dụng phụ . Đối đãi với người quá khoan hậu thì không ước thúc được họ, kết quả là không còn tôn ti trật tự nữa, trời đất nháo nhào. Đối với người quá nghiêm khắc thì tài năng không dám lộ, không còn
chút sinh khí cho nên có một lợi thì có một hại, không thể nào vẹn toàn. Người thống trị sáng suốt hiểu sâu sắc đạo lý này, để tránh cái hại đi theo cái lợi đã sử dụng phương sách vừa mặt đỏ mặt trắng. Có khi hai

người nắm tay nhau song ca bài kết đoàn, một người diễn kép đỏ, một người diễn kép trắng. Người cao thủ hơn nữa thì giống như một diễn viên tài ba biến ngay mặt đỏ ra mặt trắng hay mặt trắng ra mặt đỏ tùy theo vai diễn. Hôm nay là hiền sĩ cao nhã, ngày mai là võ tướng sát khí đằng đăng. Lịch sử không thiếu những cao thủ như thế.

Thừa tướng Cao Hoan nhà Đông Ngụy trước khi qua đời đã gọi con là Cao Trừng đến bên giường dặn dò các phương sách dùng người để dựng nên nghiệp bá, đặc biệt nói về Mộ Dung Thiệu Tông, đối thủ của gian thần Hầu Cảnh. Ông nói: "Ta vốn không quí mến Mộ Dung, Thiệu Tông, nay để ông ta lại cho con". Cao Hoan đã diễn trò mặt trắng cố ý không đề bạt Mộ Dung Thiệu Tông là lưu lại nhân tài này cho con ông đề bạt và sử dụng cho lợi ích nhà họ Cao. Sau khi Cao Trừng kế vị bèn theo lời cha dặn, đề bạt Mộ Dung Thiệu Tông lên địa vị cao, bổng lộc nhiều cố nhiên người được Mộ Dung Thiệu Tông cảm tạ là Cao Trừng. Như vậy Cao Trừng đã diễn trò mặt đỏ, được một khoản tình người. Mấy năm sau, một người con khác của Cao Hoan là Cao Dương lên ngôi hoàng đế sáng sập ra nước Bắc Tề. Đó là một ví dụ về phụ tử hợp đồng, mặt trắng mặt đỏ phối hợp với nhau làm nên sự nghiệp lớn.

2. Tả Xung hữu đột, cương nhu hiệp đồng

Hoàng Hưng, một nhà cách mạng cận đại suốt đời trải qua nghìn vạn hiểm nguy, nhưng mỗi khi gặp hiểm nguy đều nhờ ba tấc lưỡi kiệt xuất đầy trí tuệ hóa giải được hiểm nguy biến thành yên lành, đàng hoàng thoát hiểm. Một lần, Hoàng Hưng phát động quần chúng ở Trường Sa, ước hẹn chiều hôm đó nổi dậy. Chẳng may lộ bí mật, tuần phủ Hà Nam hạ lệnh truy nã Hoàng Hưng, ai che giấu sẽ bị tội đồng mưu. Hoàng Hưng không nơi ân thân. Đúng vào lúc nguy cấp nhất bỗng thấy một cửa hiệu cho thuê kiệu hoa. Hoàng Hưng gặp chủ hiệu trực tiếp thừa nhận mình là Hoàng Hưng, xin chủ hiệu che chở. Chủ hiệu sợ mang tội vào thân, nhất định không đồng ý giúp đỡ. Bất đắc dĩ, Hoàng Hưng hét to: "Hôm nay quan tuần phủ ra lệnh đóng cửa thành truy bắt tôi. Nên tôi bị bắt, nhất định khai ông là đồng đảng. Nếu ông muốn khỏi

bị tội thì hãy dùng kiệu hoa trống mở cờ dong đưa tôi ra ngoại thành. Chỉ cần tôi thoát hiểm xin trả
tiền gấp đôi". Chủ hiệu đành răm rắp làm theo lời ông.

Rất nhiều người mềm nắn rắn buông thì đối với họ phải có cả mềm lẫn rắn. Chỉ mềm thì đồng nghĩa với để mặc người ta khinh khi làm nhục. Nếu chỉ có rắn thì dẫn đến người ta đối lập, nơi nào cũng gặp kẻ thù. Nếu có thể dùng rắn áp chế lửa giận của đối phương, dùng mền tranh thủ cảm tình của họ, giữ thể diện cho họ thì đối phương sẽ sinh]òng thuận dùng buông mái cho. Đối địch với anh thì họ chẳng có lợi ích gì, vả lại là ngườ "hung hãn" mà chừa cho họ đất sống, vậy thì sao họ lại không vui lòng giúp đỡ anh?

Một người bạn học dùng chiến thuật " mèm rắn phối hợp" chiến thắng được địch thủ. Anh bạn kể rằng: " Một hoom tôi cùng bạn học lên Bắc Kinh chơi. Tôi tì khchá sạn nghỉ, một ông xích lô kéo hai chúng tôi đến khách sạn Kinh Đô. Rõ ràng phải tốn nhiều tiền kháhc sạn rất sang trọng nhưng lại khiến chúng tôi vô cùng thất vọng: không một chiếc ti vi dù là đen trắng, không một đôi dép lê trong phòng, chủ khách sạn cao giọng bảo: Muốn trả phòng? Không được. " Tôi thật sự hơi sợ, nghĩ trong bụng thôi thì phẫn nộ. Tôi học tập giọng lưỡi của ông chủ, trợn mắt quát: " Ông hung dữ như vậy ư? Ông muốn gì? Bắc Kinh này tôi đã đến hàng chục lần, không lạ gì. Ông chớ quát tháo tầm bậy. Tôi muốn trả phòng. Tôi gọi điện cho cảnh sát đây!". Ông chủ thấy thế, do dự một lúc rồi dịu giọng: " Trả phòng cũng được, nhưng phải trả 10 nhân dân tệ thủ tục phí". Nghe nói đồng ý trả phòng, tôi hết sức vui mừng, nhưng bỗng nhiên vô cớ mất 10 nhân dân tệ cho cái gọi là thu tục phí thì lại không cam tâm. Tôi bèn nói: " Nếu như anh chàng xích lô làm mối đưa khách của ông không lừa chúng tôi thì làm sao có cơ sự này. Có trách thì trách ông xích lô đó đã lừa không đúng người. Hơn nữa tôi chưa tính sổ với các ông về việc lừa đảo này, lại còn dám đòi thủ tục phí ư? Nhưng ông chủ vẫn không chịu nhả thu tục phí. Thế là hai bên đôi co. Cục diện bế tắc. Thời gian chậm chạp trôi qua, tôi cũng cam tâm chịu vậy không đấu tranh nữa. Đúng lúc này, có mấy vị khách bị lừa cũng vừa vào tôi bèn

đưa mắt sắc như dao liếc nhìn ông chủ nói: “ông chủ, xem ra nên trả lại tất cả tiền cho chúng tôi đi. Ông cũng là người biết điều, nếu tôi kêu to lên mấy tiếng thì mấy vị khách chưa đăng ký kia tất rút lui có trật tự ngay. Cái nào hơn cái nào thiệt, người thông minh như ông chủ không thể không hiểu". Ông chủ đành trả lại toàn bộ tiền cho chúng tôi. Cuộc đánh võ mồm này, tôi sở dĩ thắng chủ yếu là vì đã dùng các saceh lược sau đây:

1. lấy cưng chọi cứng

Ông chủ to tiếng, tôi cũng to tiếng. Ông chủ nói không có tiền lệ trả lại phòng, tôi nói có tiền lệ trả lại phòng. Ông chủ mặc kệ tôi, tôi dọa gọi cảnh sát. Do đó ông chủ không thể không thay đổi sách lược.

2. Lấy mềm chọi mềm

Ông chủ nhún mình tỏ ra mềm, đồng ý cho trả lại phòng nhưng cứ đòi thủ tục phí. Tôi bèn đưa ra sách lược lấy lợi dụ dỗ ông ta, dọa kêu to lên thì những khách chưa đăng kí thuê phòng bèn tự nhiên bỏ đi cả. Hoặc thu thủ tục phí của tôi mà mất khách, hoặc mất 10 nhân dân tệ của tôi mà có khách, ông chủ phải tính toán lợi bất cập hại, thà trả lại tiền cho tôi hơn là giữ được các khách mới đến.

3. Mềm cứng phối hợp

Đối hạng người như ông chủ này mà mềm ngay từ đầu thì ông ta cho là tôi dễ bắt nạt bèn càng cứng hơn nữa. Nhưng nếu tôi cứ cứng cho đến cùng, ông chủ đừng rút lui, liều mạng ỳ ra như "trâu già không sợ dao phay thì tôi cũng không có cách gì hơn. Phương pháp hữu hiệu là: mềm cứng phối hợp. Còn trước cứng hay trước mềm thì tùy theo từng sự việc cụ thể, tùy theo từng đối tượng cụ thể.

3. Mặt đen trước, mặt đỏ sau

Năm 1963, có vấn đề di sản của cha cho nên Tăng Hiến Tường bèn đến Thái Lan theo yêu cầu của người anh là Tăng Hiến Khái để giải quyết vấn đề chia gia tài chung của cha và các chú ông đã tạo lập ở Thái Lan. Tăng Đào Phát, chú của Tăng Hiến Tường cho rằng hai anh em ông này sẽ liên thủ đối phó ông ta vì vậy diễn ra tình huống sau đây.

Một buổi sáng có ba vị trưởng bối tươi cười vui vẻ đến cửa hiệu của Tăng Hiến Khái mời Tăng Hiến Tường đi uống trà ăn điểm tâm. Sau một hồi từ chối theo phép lịch sự, Tăng Hiến Tường bèn theo ba ông này đến công ty của Tăng Đào Phát chứ không phải đến tiệm trà. Sau khi mọi người an vị, các vị thúc phụ bèn đổi mặt từ ôn hòa thân thiết sang nghiêm khắc trách mắng Tăng Hiến Tường. Họ nói: "Anh xem anh kìa, còn ra thể thống gì, không biết chút đạo lí nào cả. Đến Thái Lan đã lâu mà không đến chỗ các chú, các thím là nghĩa lý gì. Thật là không biết gia quy". Kì thực ngay hôm vừa đến Thái Lan, Tăng Hiến Tường đã lấy tư cách con cháu đến bái kiến chú thím rồi cho nên việc các chú vỗ mặt giáo huấn khiến cho Tăng Hiến Tường hoang mang không hiểu vì sao. Các chú thấy Tăng Hiến Tường làm thinh không trả lời cho rằng quả là đại nghịch bất đạo ra sức mắng xối xả Tăng Hiến Tường là “đồ chó đẻ". Vốn là người có lòng tự trọng rất cao lại đang tuổi khí huyết sung mãn nên Tăng Hiến Tường không nhịn được nữa bèn diễn vái người hung bạo mặt đen, nổi trận lôi đình nói: "Các chú thật qúa đáng. Vốn tôi phải tôn kính các chú bởi vì các chú là trưởng bối nhưng những lời nói ngậm máu phun người của các chú là trò lùa gạt của các chú vừa diễn ra khiến tôi không bao giờ còn tôn kính các chú nữa. " Tăng Hiến Tường chỉ một chú bé vừa đi qua trước mặt nói: “Tôi xưa nay vốn là người rất tôn trọng những người hiểu biết đạo ví dụ là đứa bé như thế này mà biết đạo lí, hiểu biết trọng thì tôi cũng tôn trọng nó. Còn như các chú là bậc trưởng bối già cả mà một chút đạo lí cũng không có, chỉ biết khi nghèo quý giàu, mê muội vỗ đít cho người có tiền, như thê' càng làm cho tôi thêm khinh bỉ các chú. Tôi có lý do để không tôn trọng các chú nữa.

Thông thường trong giao tế không nên nổi giận, nhất là con cháu đối với bậc cha chú thì lại càng phải lễ phép thưa gửi từ tốn chứ không được phép giận dữ la hét. Nhưng cũng có khi gặp phải một số người già ỷ già ngang ngược mà anh lại cứ nhẫn nhục chịu đựng thì sẽ khiến cho đối phương được đằng chân lân đằng đầu vì cho anh là người nhu nhược.

Sau khi Tăng Hiến Tường dùng lời lẽ cứng rắn phản kích thì các ông chú vừa mới hung hăng sát khí đằng đằng bỗng nhiên ỉu xìu, câm

như hến. Nhưng nếu như Tăng Hiến Tường không kìm hãm được tức giận, tiếp tục mắng trả các ông chú thì tất sẽ dẫn tới tức nước vỡ bờ khiến cho cục diện đang thắng chuyển thành bại. Cho nên Tăng Hiến Tường bèn chuyển sang trình bày sự việc có lý có tình, diễn vai mặt đỏ, mở con đường thoát cho các ông chú, kết thúc tốt đẹp vở tuồng, ông nói: "Cha cháu và các chú lao động vất vả, bằng trí tuệ của mình tích tiểu thành đại dần dần mới có sự nghiệp lớn như ngày nay. Bây giờ cả nhà đều có tiền có thế lực, đó là lòng nhẫn nại và bản lĩnh của cha chú. Cháu hoàn toàn cảm phục tài tận đáy lòng. Bây giờ các chú không cần phải vì gia tài chung này mà quá lo lắng. Các chú là em cha cháu có điều gì sai bảo cứ cho một em bé đến gọi là cháu đến hầu chuyen ngay.

Trong giao tiếp xã hội, khen người đúng mức khiến cho đối phương thân thiết xóa bỏ hố sâu ngăn cách về tâm lý. Cha chú của Tăng Hiến Tường một đời lận đận ở nước ngoài lao tâm khổ trí mới gây dựng nên cơ nghiệp và danh vọng như thế đủ chứng minh, họ không phải là người tầm thường. Tăng Hiến Tường ca tụng họ, vừa khẳng định bản lĩnh của họ trong thương trường, vừa biểu lộ lòng cảm phục của mình đối với cha chú. Lời nói không xảo trá nịnh bợ, không quá cương trực, không quá nhu nhược, do đó mà đã rút ngắn cự ly giữa hai thế hệ. Các chú thím vô cùng cảm động bảo rằng: "Cháu thật là tốt cháu thật là tốt". Không khí gươm đao, sát khí đằng đằng trong chốc lát tan biến.

Trong tranh chấp nội bộ gia đình Tăng Hiến Tường đã tỏ rõ tình người mặn nồng, lại có công phu thâm hậu lúc đỏ, lúc đen thích hợp tình huống. Ông quả là một nhân vật xuất sắc trong thương trường danh bất hư truyền.

4. Cây gậy và củ cà rốt

Tạp chí Tuần báo thương nghiệp nước Mỹ giới thiệu Tăng giám đốc điều hành công ty nọ là Jack Vinsi đã dẫn lời một vị giáo sư đại học Michigan nói rằng: "Thế kỷ này có hai nhà lãnh đạo xí nghiệp vĩ đại nhất, một ngườilà Slung và lột người là Vinsi. Nhưng so sánh với nhau

thì Vinsi cao hơn một bậc bởi vì Vinsi là nhà quản lý mẫu mực thế kỷ này". Vinsi nổi tiếng về coi trọng cấp dưới và kết quả khi ông vừa nhận chức đã tuyên bố, phàm ai không đứng vững được trước đối thủ thì đều có thể dẫn đến phải bán công ty hay phá sản. Rất nhiều công nhân công ty oán giận Vinsi vì yêu cầu quá nghiêm
khắc. Dù cho phá bao nhiêu kỷ lục trong sản xuất, Vinsi đều cho là chưa đủ. Công nhân như quả chanh bị Vinsi vắt cạn.

Có vị chủ sự của công ty thông báo tình hình cho Vinsi mà quá khẩn trương hai chân run cầm cập.Vị chủ sự này nói thẳng với Vinsi rằng: "Vợ tôi bảo tôi, nếu như lần thông báo này mà khó khăn thì ông không nên đến dự". Vinsi bảo người ta lấy một lọ nước hoa cao cấp và một bông hoa hồng tặng cho vợ ông chủ sự nọ. Vinsi viết mấy dòng kèm theo: thông báo của chồng bà hết sức thành công. Chúng tôi rất lấy làm ân hận đã khiến cho ông ta mấy tuần lễ qua ăn không ngon, ngủ không yên". Bất kỳ một người lãnh đạo giỏi nào cũng biết dùng cây gậy và củ cà rốt để đạt đến kết quả tốt. Vinsi là cao thủ về phương diện này.

Nguyên tắc cây gậy và củ cà rốt là vừa án vừa uy, vừa đánh vừa xoa. Chiêu này có rất nhiều ví dụ trong lịch sử Trung Quốc. Sử gọi Chu Nguyễn Chương là "hùng tinh khi chử' (chúa có con mắt gấu vừa dã tâm hừng hực, vừa đa nghi như Tào Tháo, tâm địa hiểm ác. Sau khi ông lên ngôi hoàng đế không thèm chiêu hiền nạp sĩ mà ngày đêm chỉ lo nghĩ củng cố sự tôn nghiêm tuyệt đối và làm chủ thiên hạ của ông. Cho nên ông dùng những thủ đoạn bỉ ổi bài xích, tàn sát các công thần trái ý ông Lý Thiện Trường đã từng theo Chu Nguyên Chương chinh chiến, nổi tiếng đa mưu túc trí. Khi bắt đầu dựng nhà Minh, ông cùng với Chu Nguyên Chương đồng tâm hợp ý định ra các chế độ pháp quy, các nghi lễ tông miếu. Chu Nguyên Chương so sánh ông với Tiêu Hà đời Hán, gọi ông là người đứng đầu các công thần", phong cho ông làm thừa tướng đầu tiên của nhà Minh. Một khi đã công thành danh toại lên ngôi thiên tử thì thái độ của Chu Nguyên Chương đối với Lý Thiện Trường hoàn toàn thay đổi Trước đây Chu Nguyên Chương khen Lý Thiện Trường giải quyết công việc quả đoán" thì nay lại thụp cho cái mũ độc đoán

chuyên quyền . Trước đây Chu Nguyên Chương cho Lý Thiện Trường quyền " tiền trảm hậu tấu” ca ngợi ông ta đã "chia xẻ lo âu với Trẫm" thì bây giờ nói ông trừng mắt không có hoàng đế. Chu Nguyên thương sinh lòng nghi kỵ đối với Lý Thiện Tướng công cao quyền lớn. Nhưng vì Lý Thiện Trường công cao danh tiếng lẫy lừng, nếu khinh suất hành động e rằng có biến lớn, Chu Nguyên Chương bèn dùng thủ đoạn vừa đánh vừa xoa, chờ đợi thời cơ chặt đứt vây cánh.

Một đánh: Lý Thiện Trường rất hiểu Chu Nguyên Chương thâm hiểu biết hoàng đế nghi kỵ mình nên liền mấy ngày ông cáo ốm không vào triều. Ông nhân cơ hội này bèn dâng bản tấu lên Chu Nguyên Chương trước là tạ tội vì ốm không vào triều bàn việc nước được, sau là xin cáo lão về hưu. Mục đích của bản tấu là thăm dò thái độ của Chu Nguyên Chương. Lệ thường thì Chu Nguyên Chương nên hạ chiếu an ủi lưu giữ lại, nhưng lần này ra một chiêu thuận dòng buông chèo, lập tức phê chuẩn cho Lý Thiện Trường về hưu, gạt phắt ông ta ra khỏi ghế thừa tướng.

Hai xoa: Tước bỏ quyền thừa tướng của Lý Thiện Trường, giải tỏa được sự uy hiếp của ông ta nhưng không ít đại thần ngầm mắng Chu Nguyên Chương độc ác vô tình. Để lung lạc nhân tâm, vỗ về Lý Thiện Trường, Chu Nguyên Chương bèn gả công chúa Lâm An cho con trai Lý Thiện Trường là Bản Kỳ. Hai họ Chu Lý bèn trở thành thông gia.

Đó là kế vừa đánh vừa xoa của Chu Nguyên Chương (tức Minh Thái Tổ).

Vua Càn Long nhà Thanh cũng là người sử dụng tuyệt chiêu “cây gậy và củ cà rốt" đối với các phần tử trí thức. Trong thời gian Càn Long trị vì đã xảy ra nhiều vụ án văn tự. Có hơn 70 vụ án văn tự, nhiều hơn bất kỳ bậc tiên vương nào của ông.

Chiêu này của Càn Long cực kỳ lợi hại. Văn nhân học sĩ người người khốn đốn vì một câu văn du hí, mấy câu thơ ngắm hoa thưởng nguyệt cũng có thể dẫn đến tội danh khôn lường. Càn Long dùng eây gậy vô tình này để củng cố địa vị của mình. Nhưng ông cũng không quên đưa củ cà rốt' ra, dùng chính sách mua chuộc trí thức. Càn Long

quy định hoàng tộc già trẻ đều phải cúi chào các đại học sĩ gọi là "lão tiên sinh". Nếu như vi đại học sĩ đó là sư phó thì gọi là "lão sử" (thầy), tự xưng "môn sinh hay vãn sinh". Một mặt khác, Càn Long tổ chức thi cử đại quy mô thu nạp kẻ sĩ vào phục vụ triều đình. Ngoài ra còn đặc biệt thiết lập bác học hông lô khoa để chiêu hiền nạp sĩ hạ chỉ cáo quan địa phương tiến cử các ẩn sĩ mai danh ẩn tính khốn sơn lâm không đi thi hoặc nhưng người có tài thơ phú mà không tham gia hoạn lộ. Nhưng người này không cần qua thi cử chính quy mà được mời vào triều đình do Càn Long đích thân ra đề thi. Càn Long đã làm 3 lần như thế thu phục được 24 người.

Nhưng ẩn sĩ được vua tuyển dụng này tất nhiên đắc ý vô cùng, tự nhiên cảm kích hoàng đế ân sủng. Còn hơn một trăm người thi rớt thì không còn mặt mũi nào tự xưng là bậc di lão cô trung nữa, không dám làm thơ làm phú chửi xỏ triều đình nữa. Càn Long cực kỳ quan tâm những kẻ sĩ được ông trực tiếp thi tuyển. Trong số đó, có một người tên là Cố Đống Cao khi được vua tuyển dụng thì tuổi tám đã cao, được Càn Long ban cho chức Quốc Tử giám tư nghiệp. Khi cáo lão về hưu, Càn Long còn thân hành viết hai bài thơ thất ngôn ban khen. Đến khi Càn Long du giang Nam lại còn ban ngự thư cho ông ta rồi phong cho ông ta vượt cấp là Quốc Tử Giám tế tửu Càn Long làm như vậy là vì mục đích duy trì địa vị tối cao của hoàng quyền, hoàng tộc và triều đình để cho nhà đại Thanh" vĩnh viễn không phôi pha mờ nhạt. Nhưng nếu ai đã dám xúc phạm địa vị tối cao đó thì Càn Long lập tức trở mặt từ đỏ sang trắng, từ tươi cười

thân thiện sang sát khí đằng đằng. Bất kể ai hữu tình hay vô ý, đúng hay sai đều lập tức hạ ngục, nhẹ thì phạt đòn, cách chức; nặng thì chém đầu hay thắt cổ, thậm chí phơi thây giữa chợ, dù đã chết rồi cũng khai quật mồ mả. Dù là bạn bè, thân tộc của Càn Long cũng không ai thoát khỏi trừng phạt.

Như thế đủ thấy, người cấp dưới hay thần dân đều cẩn phải tỉnh táo nhận rõ tình thế của mình. Bị đánh tất đau nhưng khi được củ cà rốt cũng chớ cho là điều may, là bùa hộ mệnh mà ra sức đội ơn cảm

nghĩa. Kẻ làm quan trên sáng suốt, người làm tôi đòi khôn ngoan nên hiểu rõ: cây gậy và củ cà rốt đều là sách lược, thủ đoạn ai cũng có thể sử dụng. Ai chiêu số cao siêu hơn diễn trò ảo diệu hơn thì cũng đều chẳng qua là một tấn tuồng mà thôi.

5. Đề phòng tiểu nhân trở mặt

Năm 1898, phái Duy Tân do Khang Hữu Vi và Lương Khải Siêu đứng đầu đã phát động phong trào biến pháp Duy Tân ầm ầm sấm động khắp nước Trung Quốc. Hoạt động của họ được hoàng đế Quang Tự ủng hộ. Nhưng Quang Tự là một hoàng đế không có thực quyền, Từ Hi Thái hậu khống chế triều chính. Quang Tự mưu toan nhờ vào biến pháp Duy Tân để mở rộng quyền lực, củng cố địa vị thống trị của mình, đả kích thế lực Từ Hi Thái hậu. Đương nhiên Từ Hi Thái hậu cảm thấy quyền lực của mình bị uy hiếp bèn can thiệp chống lại biến pháp Duy Tân. Vì vậy phong trào biến pháp Duy Tân biến thành cuộc tranh giành quyền lực của hoàng đế Quang Tự với Từ Hi Thái hậu. Hoàng đế Quang Tự cảm thấy nhân quyền và binh quyền đều nằm trong tay Từ Hi Thái hậu. Hoàng đế Quang Tự hết sức lo âu. Có một lần hoàng đế viết thư cho một nhân sĩ phái Duy Tân là Dương Duệ nói rằng: "Trẫm có lẽ không giữ được ngôi vúa các ông nên tìm cách cứu trẫm". Phái Duy Tân vì vậy rất lo lắng. Đúng lúc này, Viên Thế Khải thủ lĩnh lục quân đến Bắc Kinh. Khang Hữu Vi và Lương Khải Siêu tuyên truyền Viên Thế Khải theo phái Duy Tân. Viên Thế Khải ủng hộ hoạt động Duy Tân cho nên Khang Hữu Vi và Lương Khải Siêu tiến cử Viên Thế Khải với hoàng đế Quang Tự, nói Viên Thế Khải rất am hiểu phương Tây và là quân nhân ủng hộ biến pháp, nếu lôi kéo được Viên Thế Khải thì thế lực của Từ Hi Thái hậu sẽ suy yếu. Hoàng đế Quang Tự cho rằng muốn biến pháp thành công phải có sự ủng hộ của quân nhân, bèn triệu kiến viên Thế Khải phong cho làm Thị lang để lôi kéo Viên Thế Khải phục vụ cho mình.

Đương thời Khang Hữu Vi và các chiến hữu cũng cho rằng muốn biến pháp thành công, cứu được vua Quang Tự chỉ có cách giết ông Vinh

Lộc tay chân đắc lực cua Từ Hi Thái hậu. Mà làm được việc này thì chỉ có Viên Thế Khải. Cho nên một chiến hữu của Khang Hữu Vi là Đàm Tự Đồng bèn bí mật gặp Viên Thế Khải.

Đàm Tự Đồng nói với Viên Thế Khải rằng: "Hiện nay bọn Vinh Lộc định phế truất Quang Tự, ông nên dùng quân đội của ông giết quách Vinh Lộc rồi đem quân đi bao vây Di Hòa Viên. Sự việc thành công thì hoàng đế Quang Tự nắm quyền sẽ thanh toán các quan lại thủ cựu, lúc đó ông sẽ là đệ nhất công thần". Viên Thế Khải khảng khái quả quyết nói rằng : "Chỉ cần hoàng đế xuống chiếu chỉ, tôi nhất định thi hành". Đàm Tự Đồng lại nói: người khác còn dễ đối phó nhưng Vinh Lộc không phải kẻ tầm thường, giết ông ta e là không dễ. Viên Thế Khải trợn mắt nói rằng: "Có gì là khó? Giết Vinh Lộc chỉ như giết một con chó". Đàm Tự Đồng vội nói: " Vậy bây giờ chúng ta hãy quyết định hành động như thế nào, tôi sẽ tâu lên hoàng thượng ngay". Viên Thế Khải nghĩ một lúc rồi nói rằng: thế thì gấp quá! Binh khí, đạn dược, quân đội của tôi chỉ huy còn trong tay Vinh Lộc, không ít sĩ quan là người của Vinh Lộc. Trước hết tôi cần đi Thiên Tân, thuyên chuyển sĩ quan, chuẩn bị đạn dược kinh phí rồi mới có thể hành động được". Không còn cách gì khác, Đàm Tự Đồng đành phải đồng ý.

Viên Thế Khải là một người tâm thuật gian xảo lựa gió bẻ lái. Khang Hữu Vi và Đàm Tự Đồng không hiểu thái độ đó của Viên Thế Khải. Viên Thế Khải ngoài mặt tỏ ra trung thành với hoàng đế Quang Tự nhưng trong lòng biết thực quyền nằm trong tay Từ Hi Thái hậu và tay chân của bà, cho nên Viên Thế Khải bèn móc nối với tay chân thân tín của Từ Hi Thái hậu. Viên Thế Khải tin tưởng trong cuộc đấu tranh này Từ Hi Thái hậu chiếm thượng phong. Cho nên Viên Thế Khải lừa Đàm Tự Đồng sau đó về Thiên Tân tố cáo với Vinh Lộc từng câu từng chữ Đàm Tự Đồng đã nói.

Vinh Lộc hoảng hốt bèn lập tức về Bắc Kinh, đến Di Hòa Viên gặp Từ Hi Thái hậu tâu rõ sự việc hoàng đế Quang Tủ toan hạ thủ trước.

Ngày hôm sau vừa rạng sáng, Từ Hi Thái hậu nộ khí xung thiên tiến vào hoàng cung bắt hoàng đế Quang Tù giam lỏng. Tiếp theo, Từ Hi

Thái hậu xuống chiếu phế bỏ pháp lệnh biến pháp, bắt các nhân sĩ và quan viên phái Duy Tân.

Sau 103 ngày thì biến pháp thất bại, Đàm Tự Đồng, Lâm Húc Lưu Quang Đệ, Dương Duệ, Thương Quảng Nhân, Dương Thâm Tú bị chém đầu ngoài chợ. Khang Hữu Vi và Lương Khải Siêu chạy thoát sang Nhật.

Tiểu nhân trở mặt là biện pháp không nên dùng nhưng phải biết. Bọn tiểu nhân trở mặt này thường lá mặt lá trái, qua cầu rút ván, bất chấp thủ đoạn. Chúng rất thông thạo lúc nào thì vẫy đuôi, lúc nào thò dao găm. Khi anh phất thì dù mấy hôm trước anh còn là chó hoang thì nay chúng cũng lập tức chạy theo nịnh hót, cười nói hả hê . Còn khi anh gặp nạn thì chúng cao chạy xa bay bĩu môi nhếch mép thậm chí đánh thôi. Viên Thê Khải chính là một tiểu nhân gian hùng như thế đó, vì muốn vinh thân phù gia thăng quan tiến chức, bất chấp người khác đầu rơi máu thảy.

Kế 17. Kế đe dọa

Làm thế nào lợi dụng nhược điểm nhân tính để khống chế con người?

Mọi người đều biết, sợ là một trong những bản năng của loài người. Đa số gười đều không chịu đựng được sợ hãi không chiến thắng được sợ hãi trong lòng. Đó là cơ sở tâm lý của kế đe dọa.

Đe dọa thường dùng vào lúc mới bắt đầu đọ sức dùng kế này để tạo cho mình xu thế tâm lý và ngoài ra còn có thể đả thảo kinh xà khiến cho đối phương bộc lộ nhược điểm.

Muốn đe dọa người ta thì bản thân mình phải lớn gan hơn người, khí thế hung hãn hơn người. Khi hai bên đối đầu có thể dùng mấy phương pháp sau đây để tăng dũng khí của mình.

1. Tìm ra lý do để khinh thường đối thủ.
2. Nói to tiếng tạo ra thanh thế.
3. Dùng ánh mắt sắc như dao bức bách đối phương.
4. Dương oai diễu võ làm ra vẻ tất thắng.
5. Đứng quay lưng về mặt trời hay ánh sáng.

Đe dọa có mấy chiến thuật thông dụng không thể không biết đến.

1. Giỏi vận dụng pháp luật như “thượng phương bảo kiếm" để trấn áp đối phương, là một phương pháp quan trọng trong xã hội pháp chế đương đại.

2. Trong lời ca tụng tán dương có kèm theo ý đe dọa cũng thường có hiệu qủa, đôi khi không thể không làm như thế.

3. Tiên phát chế nhân (ra tay trước, nói trước, hạ thủ trước) là hay nhất, nỗ lực sáng tạo ra thời cơ hạ thủ trước khuất phục đối phương giành thắng lợi.

4. Nói chậm rãi, giọng trầm tỏ ra anh kiên định. Đó là một biện pháp vẹn toàn.

5. Dùng im lặng đáp lại những lời hung hăng của đối phương, lấy im lặng làm đe dọa, không thèm đếm xỉa đối phương. Đây là một phương pháp đe dọa thượng thặng.

Ngoài ra cần nhấn mạnh: đe dọa là một kỹ thuật rất khó khống chế, nếu không hiểu rõ đối phương mạnh yếu nông sâu như thế nào thì dễ khiến cho hay hóa dở, cho nên kỹ thuật này rất mạo hiểm.

1. Phấn phát dũng khí tiêu diệt uy phong địch thủ

Thời Đông Hán, Liêm Phạm là con cháu danh tướng Liêm Pha nước Triệu thời Chiến Quốc, làm chứng Thái thú quận Vân Trung (thuộc Nội Mông ngày nay). Đương thời quân Hung Nô xâm lấn đại quy mô, ngày nào cũng có báo động. Theo quy định, khi quân địch hơn 5.000 người thì báo cho quận lân cận biết. Các thuộc hạ của Liêm Phạm muốn phát lệnh cầu viện. Liêm Phạm không những không đồng ý mà còn thân dẫn một đội quân nhỏ ra biên giới chống kỵ binh Hung Nô.

Quân Hung Nô đông hơn quân Liêm Phạm. Vừa
đúng lúc mặt trời lặn, Liêm Phạm ra lệnh quân lính mỗi người cầm hai bó đuốc đốt cháy rừng rực phân bố trong khu vực doanh trại và xung quanh doanh trại, lập tức lửa rực khắp nơi hằng hà sa số như sao trên trời, quang cảnh thật là hùng tráng. Quân Hung Nô từ xa nhìn thấy doanh trại quân Hán bao la, đuốc lửa chập chờn khắp nơi, bèn cho rằng quân cứu viện đến nên rất kinh sợ. Liêm Phạm bảo với bộ hạ rằng: "Mưu kế của chúng ta bây giờ là nhân đêm tối đột kích quân Hung Nô và khiến cho chúng không biết quân sô' ta bao nhiêu. Như vậy chúng sợ hãi hồn hồn xiêu phích lạc, chúng ta có thể tiêu diệt cũng được.”

Sáng sớm hôm sau khi quân địch sắp rút quân, Liêm Phạm ra lệnh quân lính ăn cơm sớm rồi xông thẳng vào doanh trại Hung Nô. Vừa lúc đó có gió to, ông sai mười tên lính mang trống trận mai phục sau doanh trại Hung Nô, ước hẹn khi nào thấy lửa chậy thì vừa đánh trống vừa hò reo. Quân lính khác thì cầm binh khí và cung tên mai phục hai bên cửa lớn của doanh trại địch quân. Liêm Phạm bèn nương theo thiều gió phóng hỏa, quân mai phục đánh trống hò reo vang trời. Quân Hung

Nô không đề phòng nên rối loạn dẫm đạp lên nhau mà nhạy chết hơn ngàn người. Quân Hán thừa thế truy kích,
chém chết hơn trăm người đại thắng lợi. Từ đó về sau, quân Hung Nô không dám xâm lấn Vân Trung nữa.

Một trong những tiền đề của kế đe dọa là phải giả vờ hung dữ như thật. Chỉ khi nào làm cho đối phương sinh ra khiếp nhược thì mới có thể dọa được họ. Một người nhát gan tự ti thì không thể đe dọa người khác được, nếu dùng kế đe doạ e có khi lại có hại cho bản thân. Nói cho cũng dùng kế đe dọa biến nhỏ thành lớn, yếu thành mạnh là một sự đọ sức về dũng khí, về ý chí đấu chọi.

Dưới đây xin giới thiệu một số biện pháp:

1. Khi anh cảm thấy nhát gan hay tự ti thì anh nên tìm cho ra nhược điểm của đối thủ, đánh gục đối phương ngay trong tâm lí của anh.

Đó là một biện pháp (dùng khi anh cảm thấy đối thủ đe dọa anh. Lúc đó cảm giác bị sức ép dồn nén sẽ tiêu tan. Nếu như anh không tìm ra chỗ khiếm khuyết của đối thủ thì anh có thể tưởng tượng ra đối thủ trong một trường hợp bi kịch nào đó như vậy thì cũng có thể hạ thế uy hiếp của đối thủ. Ví dụ như đối thủ sợ vợ như cọp, hay đối thủ là một giám đốc công ty rất sợ giám đốc công ty mẹ ... đều là những nhược điểm của đối thủ giúp anh chế ngự đối thủ, hạ uy thế đối thủ trong tâm lý của anh. Nếu như anh chỉ thấy ưu điểm của đối thủ thì thường đánh giá quá cao đối thủ và sinh ra ý nghĩ không thể nào thắng được đối thủ. Nhưng nếu anh nghĩ đối thủ
cũng chỉ như mọi người bình thường là một con người mà thôi chứ không siêu nhân hay cao thủ gì, rồi anh nghĩ đến khuyết điểm của anh ta như sợ vợ, sợ thủ trưởng cấp cao chẳng hạn thì anh sẽ không còn tự ti nữa.

2. Nói thật to tiếng để phấn khích tâm lý bản thân, tạo ra không khí áp đảo đối thủ.

Thanh âm cao lớn hùng dũng có thể làm cho đối thủ có ấn tượng về lòng tự tin của anh, do đó sẽ có hiệu quả bất ngờ. Trong khi biện luận

hay tranh cãi, có người bất giác cao giọng át tiếng nói đối thủ. Đó là lợi dụng bản năng “âm thanh có thể tăng cường lòng tự tin". Thời xưa ở Trung Quốc khi quân đội hai bên dàn trận đối diện nhau thì đều đánh trống trận ầm ầm, thanh âm càng cao sĩ khí càng cao. Nước Lỗ với nước Tề đánh nhau nước Tề nổi trống trước, tiếng trống ầm ầm kinh thiên động địa sĩ khí hừng hực. Quân Lỗ vẫn án
binh bất động. Tiếng trống quân Tề dần dần nhỏ đi, sĩ khí cũng dần dần sa sút. Bấy giờ quân Lỗ mới thúc trống trận liên hồi, quân lính hưng phấn ào ào xông lên đánh bại quân Tề. Đó là việc lớn.

Còn việc nhỏ như trẻ con ban đêm đi ngang qua bãi tha ma thường huýt sáo lảnh lót cũng là để cho thêm bạo dạn không sợ ma. Đó là chúng đã thổi dũng khí của chung lên.

Thanh âm của anh là vũ khí trời ban, chỉ cần anh biểu hiện đầy đủ dũng khí thì dũng khí của anh sẽ dâng cao. Tỏ ra dũng cảm thì dũng khí xuất hiện, tỏ ra nhút nhát chạy trốn thì lòng sợ hãi xuất hiện.

3. Đưa mắt nhìn chằm chằm vào một bộ phận cơ thể nào đó của đối thủ thì đối thủ sẽ có cam giác bị sức ép mạnh.

Ví dụ như hai đối thủ nảy sinh mâu thuẫn trong tranh đoạt tình yêu thì người cao thủ sẽ hai mắt chiếu thẳng vào tay hoặc mắt đối thủ truyền đạt lòng phẫn nỗ của anh cho đối thủ. Lúc bấy giờ "vô thanh thắng hữu thanh" (im lặng mạnh hơn tiếng nói). Như vậy đã tạo ra áp lúc tâm lý cho đối thủ, lấy sự lạnh lùng như sắt thép thay vì tranh cãi ồn ào mà áp đảo tâm lý đối thủ. Trong các cuộc tranh chấp thì chiến thuật "đột phá một điểm” rất có hiệu quả. Cái gọi là "đột phá một điểm” là tập trung tinh lực công kích một chỗ yếu của đối phương.

Ví dụ trong đối thoại, mắt anh chăm chăm nhìn vào một bộ phận thân thể nào đó của đối phương. Như vậy không những không bị đối phương uy hiếp mà còn khiến cho đối phương không thể không chuyển sự chú ý sang bộ phận thân chế bị anh dùng mắt xạ kích. Nói một cách khác, ánh mắt của anh không những khiến cho đối phương mất thăng bằng phân tán tư tưởng và tâm lý mà còn tạo ra cục diện hoang mang rối loạn về tâm lý của đối phương. Như vậy anh đã thắng một bước.

4. Khi hai bên giằng co, anh phải đứng sao cho có khí thế thì mới uy hiếp được đối phương.

Khi hai bên sắp ra tay thì động tác hình thể của anh là một loại vũ khí tăng cường lòng tự tin. Trong tác phẩm Chim sẻ của nhà văn Nga Tuốegơnep đã kể một câu chuyện như sau:

Sau khi mưa, một chú chim sẻ con rơi từ trên cành cây xuống. không bay nổi nữa, một con chó săn nhìn thấy bèn chạy đến. Bấy giờ một con chim sẻ già khác từ trên cành cây bay xuống che chắn chim sẻ con, xù lông giương cánh tiên về phía con chó săn, mắt chằm chằm hung dữ nhìn con chó săn, con chó săn bỗng đờ đẫn dừng lại. Con chim sẻ đã sử dụng một cách bản năng lông cánh, động tác và ánh mắt trời cho để thị uy với con chó săn, gạt bỏ lòng sợ hãi của mình khiến cho con chó săn chùn bước. Trong thi đấu thể thao, có lúc để gia tăng tự tin vận động viên ngẩng cao đầu ưỡn ngực tỏ ra vẻ không biết sợ đối thủ.

Trong các cuộc đàm phán cũng có thể dùng kế đe dọa để đàn áp đối phương cũng đã từng có hiệu quả như thế.

5. Chiếm vị trí quay lưng ánh sáng cũng có thể tạo ra hiệu qủa uy hiếp đối phưng.

Đứng ở vị trí xoay lưng ánh sáng, khiến cho ánh sáng chiếu vào mặt đối phương sản sinh hiệu quả vật lý, khiến đối phương hoa mắt, đồng thời cũng sản sinh những ảnh hưởng tâm lý khác nữa. Đầu tiên trên hậu trường thì tư thế đứng xoay lưng ánh sáng khiến đối phương không nhìn rõ nét mặt của anh. Trái lại đối phương bị ánh sáng chiếu rọi khắp thân thể lồ lộ từng bộ phận chỉ như vậy đối phương đã lo lắng bất an rồi. Hơn nữa ánh sáng sau lưng làm cho hình tượng của anh hòa vào ánh sáng gây ra ấn tượng anh to lớn hơn sự thực đã áp đảo tinh thần đối phương.

Chỉ cần suy xét loại nguyên lý này thì không đứng ở vị trí bị ánh sáng chiếu vào mặt mà cũng không đứng trong chỗ tôi không có, ánh sáng. Như vậy trong tình huống đối phương có vẻ vạm vỡ hơn, anh đã lợi dụng hiệu quả ánh sáng chiến thắng tâm lý đối phương cũng là đã thắng một bước rồi.

2. Ca tụng mà không đe dọa thì kém phần thành công

Đại sư Lý Tông Ngô có một kiến giải sâu sắc về mối quan hệ giữa ca tụng và đe dọa. Khi bàn về quan trường phong kiến, ông nói: " De doạ là một động từ trực tiếp. Đại ý hai chữ rất sâu xa tinh vi, tôi xin trình bày đôi điều. Quan chức là cái rất quí báu, không thể dễ dàng ban cho ai. Có người ca tụng ngàn vạn lần mà vẫn không có hiệu quả vì thiếu đi một chút đe dọa. Phàm những đại nhân vật cầm quyền đều có điểm yếu, chỉ cần tìm được chỗ yếu cốt tử của họ, điểm nhẹ một cái, họ bèn giật hình kinh sợ là lập tức tặng cho anh quan chức. Các học giả nên biết hai chữ ca tụng và đe doạ phải sử dụng phối hợp. Người giỏi đe doạ có ca tụng, kẻ bàng quan thấy họ ngang nghạnh buông lời chỉ trích cấp trên nhưng kỳ thực caqáp trên lại mở cờ trong bụng, nở từng khúc ruột". Đó chính là cái gọi là " trong lòng mỗi người hiểu một cách", " thợ mộc giỏi chỉ có thể dạy học trò dùng thước thợ chứ không truyền kỹ xảo". Điều này những ai yêu cầu xin quan tước nên suy nghĩ cẩn thạn mà lãnh hội lấy nghệ thuật ca tụng cà đe doạ. Điều quan trọng nhất là đe doạ có mức độ hợp thời, nếu quá tay thì đại quan nhân quá thẹn thành giận vung tay không lại, như thế há không phải là phản bội mục đích cầu xin quan tước hay sao? Thế còn gì khổ bằng? Không phải lúc không còn cách nào khoe thì chớ sử dụng đe dọa một cách bừa bãi.

Luôn luôn ca tụng thì khiến người ta khinh dễ, đó là thực trạng xã hội. Ví dụ như khi nam giới tán tỉnh nữ giới nói chung thường có rất nhiều âu lo. Ví dụ như chàng là xưởng trưởng, nàng là công nhân thì tất nhiên lo âu sự việc bại lộ sẽ ảnh hưởng đến uy tín. Nam giới một khi tình cảm bùng nổ thì thường không đếm là hậu quả. Cho nên nữ giới thông minh phải nhắc nhở chàng hậu qủa đó, uy hiếp chàng khiến cho chàng tỉnh táo trở lại, không gây ra hậu quả. Có một phụ nữ nhưng là thủy thủ trường kỳ phiêu bạt hải ngoại cho nên chị sống cô độc qua ngày tháng. Ban ngày đi làm còn dễ chịu, tối về nhà trống vắng cô đơn lạnh lẽo. Để tiêu pha thời gian chị bèn đi học đại học ban đêm. Đêm thứ nhất đến lớp học phát hiện một người bạn trai của chồng thời trung học cũng có mặt. Người bạn này quan hệ khá tốt với chồng chị cho nên tự

nhiên chị thân thiết với anh ta. Không ngờ anh bạn này lại ngấm ngầm mưu đồ xấu xa. Chị phát hiện động cơ không tốt của người bạn. Chị bèn nói với anh ta một cách nghiêm túc: "Tục ngữ có câu "không nên tơ tưởng vợ bạn. Anh là bạn chồng tôi, chồng tôi thường ngày đối xử rất tử tế với anh. Nay nếu như tôi bảo chồng tôi về thái độ của anh đối với tôi thì liệu chồng tôi sẽ nghĩ như thế nào về anh?" Người bạn học mất hồn van xin: "xin chị... xin chị chớ làm như thế!"

Câu chuyện "mượn rượu cướp binh quyền" trong lịch sử Trung Quốc là một điển hình thành công của kế trước ca tụng sau đe dọa. Sau khi Triệu Khuông Dẫn chiếm được ngôi vua của nhà Hậu Chu, cầm đầu các tướng lĩnh nam chinh bắc chiến cơ bản thống nhất Trung Nguyên, thiên hạ thái bình. Dần dần Triệu Khuông Dẫn cảm thấy những người huynh đệ đã từng xông pha trận mạc vào sinh ra tử nay đã trở thành vô dụng. Bọn họ đã cùng ông hưởng vinh hoa phú quý mà mỗi người còn nắm trong tay binh quyền nhất định. Nếu một ngày nào họ cảm thấy quyền không đủ cao chức không đủ trọng
bèn nổi lên tạo phản thì cục diện thật khó hóa giải. Nhưng nếu xuống tay sát hại huynh đệ thì sợ thiên hạ phẫn nộ. Mỗi vị huynh đệ đều có vô số người thân tín, nếu Triệu Khuông Dẫn hạ thủ họ thì biết bao tay chân của họ nổi loạn khiến cho ông khó lòng ngồi trẽn ngôi vàng được nữa. Vậy thì làm thế nào? Suy đi nghĩ lại mãi, Triệu Khuông Dẫn phát hiện ra rượu, chỉ có rượu mới giải quyết được vấn đề hóc búa này.

Ngày hôm sau, Triệu Khuông Dẫn mời những huynh đệ có nắm binh quyền đến cùng nhau uống rượu vui chơi. Mọi người đều uống thoải mái, nói thoải mái cười thoải mái tận sáng tới tối, ai ai cũng mặt đỏ bừng? Triệu Khuông Dẫn thấy thời điểm đã đến, bèn kể việt xưa huynh đệ cùng nhau kề vai sát cánh chiến đấu gian khổ, cuối cùng thở dài than rằng: "Nếu vĩnh viễn sống như những ngày qua thì sung sướng biết bao nhiêu! Ban ngày thúc ngựa múa đao chém giết, ban đêm gối cán đao ngã ra ngủ thấy thoải biết bao! Đâu có giống như bây giờ đêm đêm không yên giấc."'. Các huynh đệ nghe xong bèn ân cần hỏi: "sao đại ca lại không ngủ yên?". Triệu Khuông Dẫn đáp: "Há không rõ ràng hay

sao, huynh đệ ta ai cùng xứng đáng ngồi chiếc ghế ta đang ngồi, không ai muốn ngồi chiếc ghế đó hay sao? ". Mọi người nhìn nhau, cảm thấy tình thế trở nên nghiêm trọng, nghĩ đến câu chuyện lịch sử sau khi lên ngôi Lưu Bang lần lượt giết hết các công thần. Mọi người thất kinh bèn quì xuống tâu rằng: " Không dám". Triệu Khuông Dẫn đã tiên liệu hiệu quả này bèn tiếp tục truy kích, nói rằng: "Các ngươi tuy nói không dám, nhưng ai bảo đảm thuộc hạ của các ngươi không nghĩ như thê? Một hồi hoàng bào đã khoác lên thân các ngươi thì các ngươi cũng không thể tự mình làm chủ được". Nghe xong mọi người biết Triệu Khuông Dẫn nghi kỵ họ. Bọn họ sợ hãi lạy liên tục không dám đứng dậy xin Triệu Khuông Dẫn chỉ cho một cho một con đường. Triệu Khuông Dẫn nói: "Đời người ngắn ngủi, mọi người theo Trẫm đã khổ nửa đời người rồi phải chăng lên lĩnh một món tiền lớn về quê sống nốt những ngày thanh bình, thế chẳng hạnh phúc hơn hay sao?". Mọi người đều gật đầu tâu : "Tuân chỉ" . Ngày hôm sau các vị công thần đó lần lượt dâng tấu cáo lão về quê, trao trả binh quyền cho Triệu Khuông Dẫn, nhận một số tiền về quê làm phú ông nơi thôn dã.

Triệu Khuông Dẫn đã vận dụng tài tình có hiệu quả kế đe dọa như thế đó.

Chỉ ca tụng không đe dọa thì đối phương an nhàn tự tại, cho hay không cho tùy thích, quyền chủ động trong tay đối phương. Còn trong ca tụng có đe dọa thì quyền chủ động trong tay ta, ca tụng chỉ là mở lối để cho đối phương không mất thể diện, thực chất họ không thể không thuận theo ta.

3. Nói trước được lời

Có một lần thương gia Trần Đông, hoa kiều ở Mỹ mua một lô hàng của tập đoàn Phồn Vinh ký kết hợp đồng mua rồi trả một nửa tiền, mặt một nửa trả trái phiếu. Ngày giao dịch ký hợp đồng thì Trần Đông lại không ra mặt, sai con là Trần Tiểu Đông thay mặt. Một tháng sau đến kỳ hạn của trái phiếu thì ngân hàng lại từ chối thanh toán. Tập đoàn Phồn Vinh mấy lần thôi thúc, Trần Đông cứ khất lần, cuối cùng không

tiếp điện thoại nữa. Bấy giờ tập đoàn Phồn Vinh biết đã bị mắc lừa. Giám đốc tập đoàn Phồn Vinh là Trần Ngọc Thư nói rằng trừ khi Trần Đông trốn lì ở Mỹ ra, không làm ăn ở Hồng Kông nữa, còn nếu như còn đến Hồng Kông làm ăn thì tôi nhất đinh bắt anh ta phải trả tiền". Trần Ngọc Thư bố trí theo dõi. Một hôm Trần Đông đến Hồng Kông, Trần Ngọc Thư lập tức sai người liên lạc với ông ta, tiếp thị bán giá ưu đãi một số hàng chim thú Cảnh Thanh Lam. Trần Đông đến công ty Phồn Vinh. Trần Ngọc Thư mở rộng cửa bước vào đứng xoạt hai chân hét to: trần Đông, anh mắc lừa rồi Trần Đông biến sắc kinh hãi như ếch thấy rắn đứng lặng. Trần Ngọc Thư nói tiếp: " ông đã đến đây vậy tôi xử lý ông" và chìa tay ra bảo tiếp: "Trần Đông tiền của tôi đâu Trần Đông đáp: "Tôi không thiếu tiền ông, con tôi thiếu tiền ông." 'Trần Ngọc Thư đáp lại rằng: " Nếu ông không gọi điện thoại cho tôi thì sao tôi lại để con ông nhận hàng?". Trần Đông đáp lại rằng: "Con mắc nợ bắt của trả nợ. Điều này không phù hợp pháp luật nước Mỹ." Trần Ngọc Thư nói rằng: " Đây là Hồng Kông. Hôm nay mà ông bước ra được khỏi của thì tôi không phải họ Trần. Chúng ta đều là người biết tiền người biết cách xử lý những kẻ không biết điều. Ông biết tôi là ai không?" Rồi không đợi cho Trần Đông tra lời, Trần Ngọc Thư hét to: "Từ khi còn bé ở Indonesia, tao là lưu manh!"

Tục ngữ nói: "mềm sợ cứng, cứng sợ ngang, ngang sợ liều mạng" Lúc này Trần Đông mồ hôi đầm đìa, tay mò túi áo ngực tìm thuốc trợ tim. Trần Ngọc Thư bảo Trần Đông rằng: chúng tôi rất nhân đạo. Hôm nay tôi đòi tiền ông, không trả tiền chớ bước ra khỏi phòng này được. Trần Đông biết chối cãi vô ích, nguỵ kế cũng không dùng được, chi còn cách cúi đầu gọi điện thoại, bảo người nhà đem tiền đến thanh toán. Trần Ngọc Thư đe dọa tiên phát chế nhân? chiếm ưu thế tâm lý cho nên đã thắng lợi hoàn toàn. Tục ngữ nói: "Tiên hạ thủ vi cường" chính là đạo lý này.

Rất nhiều người khi nghe nói phải đối mặt với cường bạo trong lòng khiếp sợ hoặc vừa thấy đối phương đã toan chạy trốn, cách làm như

vậy cũng bằng can tâm chịu thất bại. Nếu anh có thể tìm cách tiên phát chế nhân thì có thể giảm nhẹ áp lực tâm lý đó.

Vua quyền anh hạng nặng Mohamet Ali trước khi thượng đài lần nào cũng làm bài thơ tự ca tụng thề quyết hạ gục đối thủ. Hành động này được người ta phong cho Ali biệt hiệu "Đại vương đại ngôn", thực ra đó là chiến lược tâm lý của riêng Ali. Trước khi đấu tuyên bố quyết tâm và mục tiêu của mình là một đòn đánh vào tâm lý đối thủ chiếm lấy ưu thế tinh thần.

Trong giao tế xã hội tuy không tay đao tay búa nhưng làm thế nào để đoạt được ưu thế tâm lý thì có mấy cách làm cụ thể sau đây:

1. Mới bắt đầu đã tuyên bố mục tiêu đối thủ của mình để áp chế đối phương.

Đối với người gặp lần đầu tiên, nếu như đánh được một đòn tiên phát chế nhân áp chế đối phương thì hiệu quả rất cao. Ví dụ như mở đầu đã tuyên bố ngay mục tiêu tối thiểu: hôm nay anh chỉ cần nhớ tên tôi là đủ rồi." hay là nói: "Dù sao cũng xin cho tôi năm phút.", như vậy đối phương đã hiểu phải ghi nhớ tên anh hay để cho
anh có cơ hội phát biểu ý kiến dù chỉ năm phút do đó cuộc đối thoại tiếp theo sẽ diễn biến theo xu hướng có lợi cho anh.

2. Trong tranh luận nếu anh nêu ra vấn đề đầu tiên thì đã chiếm được thê' thượng phong.

Trong những cuộc võ mồm, anh chớ nên chờ đối phương nói rồi mới phát biểu một cách bị động theo ý kiến của họ. Trái lại, đầu tiên anh phải phản vấn đối phương, bắt đối phương phải tranh luận theo phương hướng của anh. Như vậy ít ra anh cũng đã thắng một đòn tâm lý.

3. Để cho đối phương tỏ ra lễ phép và anh làm ngơ như không quan tâm lễ nghi là để cho hai bên có thể tiến hành thương thảo một cách thuâqnj lợi.

Ví dụ, về lễ tiết người địa vị thấp phải chào hỏi người địa vị cao trước tiên hay mời ăn cơm thì phải chờ người có địa vị cao cầm đũa trước. Như vậy lễ nghi phản ánh quan hệ tôn ti xã hội giữa người và người. Như vậy nếu anh dùng những động tác của bề trên như đợi cho

đối phương cúi chào trước, cầm đũa trước đối phương thì đã chiếm được thượng phong. Có thể cố ý không quan tâm đến lễ nghi thì đó là một chiến thuật tâm lý rất quan trọng.

4. Đến chỗ hẹn trước đối phương.

Khi anh đến trễ thì khó lòng không hổ thẹn. Nếu đến mà chưa thấy mặt đối phương thì anh thoải mái, thong dong tự tại. Đến khi gặp mặt đối phương tất anh cảm thấy mình ưu việt.

5. Chớ chủ động xin lỗi

Nghe nói ở nước ngoài khi đụng xe chớ có nói trước “xin lỗi". Bởi vì dù do lỗi của đối phương thì ở âu Mỹ người cho rằng, ai xin lỗi trước là người có lỗi phải chịu trách nhiệm. Hơn nữa lúc đó mà mở màn xin lỗi trước thì anh ở vào thế yếu bởi vì hai từ “xin lỗi" quyết định thứ bậc tâm lý.

Tóm lại, một khi nói trước, đoạt được ý chí đối phương, chiếm lĩnh thượng phong về tâm lý thì đối phương có thể nảy sinh sợ hãi, thế là anh đã thành công. Tiếp theo chỉ còn là vấn đề nắm chắc quyền chủ động.

4. Chuyện đe dọa phải nói thầm

Lời nói bao gồm nội dung và thanh điệu. Khi kích động thì thanh điệu cao, khi tâm thần không thoải mái thì thanh điệu trầm lắng. Bọn lưu manh khi uy hiếp người ta thì cố ý nói giọng trầm để biểu thị “trong tình thế nào tao vẫn rất bình tĩnh".

Thường nghe nói trong hội nghị ai to tiếng là người chiếm thượng phong, nhưng khi muốn thuyết phục người ta mà to tiếng thì lại có hiệu quả trái ngược. Bởi vì càng la to hét lớn, đối phương nghe bèn hiểu đó là hình thức cưỡng chế dù biết anh có lý đi nữa mà đối phương cũng dễ dàng sinh ra mất cảm tình. Cho nên muốn thu thuyết phục người khác, nói nhỏ nhẹ mới là phương sách. Đối phương dễ dàng tiếp thu, hơn nữa, nói nhỏ khiến cho đối phương sợ nghe không rõ, phải lắng nghe cẩn thận.

Có một câu chuyện nhỏ mà ý nghĩa lại lớn. Có một cảnh sát giao thông phạt một người vì dừng xe quá một phút. Thái độ của người cảnh sát không cương quyết lắm, người nọ bèn đi đến phía anh cảnh sát. Anh cảnh sát đang đứng giữa ngã tư đường. Anh ta nói khẽ: "Đồng chí cảnh sát, tôi đang định điều tra vấn đề dừng xe ở thành phố. Xin hỏi đồng chí từ đây đến chỗ "dừng xe một giờ “còn bao xa?” Người cảnh sát trả lời: "Đại khái còn khá xa đấy" và không biên phạt nữa.

Nói khẽ dễ khiến cho người ta tin tưởng bởi vì giọng nói biểu lộ lòng tự tin kiên định không chút khoa trương của người nói.

Khi có người làm nhục anh, anh chớ đỏ mặt mà dùng giọng trầm mà đe dọa lại, họ tất sợ anh. Nếu anh cho là đối phương lừa anh, anh dùng giọng trầm vạch rõ những chứng cứ lừa đảo thì đối phương phải rút lui. Cho nên chỉ có bọn vô lại mới vừa đe dọa vừa quát tháo.

Trong giao tế thường có tình hình như sau: nói càng to, cãi càng dài thì đó là biểu lộ sự sợ hãi. Hãy nhằm vào nhược điểm chí mạng đó mà tấn công thì có thể chỉ một đòn đã cho đối phương đo ván. Một cán bộ thuế đến một cửa hàng bán thuốc lá truy thu thuế. Chủ cửa hàng kêu la ầm nào là cán bộ thuế nghe lời người khác, tin người khác hãm hại ông, mắng chửi các cửa hàng bán thuế lá khác gì đố kị mà bịa đặt tố cáo ông ta. Tựa hồ cán bộ thuế đắc tội với ông ta. Song người cán bộ thuế này có kinh nghiệm phong phú nên biết rằng loại người này càng la hét càng có vấn đề. Cán bộ thuế không muốn xung đột trực diện bèn trầm giọng bảo: “Ông chớ la hét, vài ngày nữa tôi đưa mấy đồng chí nữa đến kiểm tra hết cửa hàng của ông rồi sẽ có kết luật?” Ông chủ hiệu nghe xong trong lòng băn khoăn lo lắng. Tuy ngoài mặt ông vui vẻ tiễn người cán bộ thuế nhưng cán bộ thuế đã thấy rõ trong lòng ông ta sợ kiểm tra. Người cán bộ thuế bố trí người ở gần theo dõi động tình của ông chủ hiệu. Chiều hôm đó một chiết xe xích lô chở hơn 20 thùng thuốc lá ngoại đi chỗ khác. Người theo dõi báo với cán bộ thuế đến kiểm tra ngay, bắt quả tang trốn thuế. Chủ hiệu không còn cánh gì chối cãi. Nếu như trước đó cán bộ thuế tranh cãi với chủ hiệu kẻ nói qua người nói lại thì chỉ là mắc mưu chủ hiệu. vừa không hoàn thành nhiệm vụ vừa

chừng khống chế được chủ hiệu.

Trong cuộn đấu tranh này, cán bộ thuế sử dụng chiều đe dọa đả thảo kinh xà. Bí quyết thành công là lúc đa thảo không nhiều lời cao giọng mà chỉ nói một câu giọng trầm là đã có tác dụng đe dọa. Nếu to tiếng đe dọa thì đối phương có thể không sợ mà lại cho là chỉ dọa mà thôi .

Kế 18 Kế thăm dò

Làm thế nào đề phòng kết giao với quan hệ nguy hiểm?

Nhiều người không có tài tìm hiểu và đánh giá bạn bè, khi gặp sự việc nguy nan lại tìm nhầm chỗ trông cậy, bị người ta bán đứng hay đánh hôi. Dùng ba hòn đá thử vàng là nghịch cảnh, quan tước và lợi ích thì có thể đánh giá được lòng bạn bè. Đương nhiên biện pháp này phải trả giá cao, mất nhiều thời gian có khi còn bị động.

Dựa vào hiểu rõ nhân tình thế thái mà chủ động suy đoán nhân tâm, trả giá không cao, nhưng đó là một kỹ thuật mà người bình thường khó sử dụng. Loại phương pháp này giống như nắm hình bắt bóng, tùy theo tình hình mỗi người một khát, thường hay sai lầm. Dùng áp lực để suy đoán nhân tâm cũng là một chiêu độc đáo. Phương pháp này là tấn công chính diện. Một biện pháp khác là giảm áp lực khiến cho đối phương lơ là cảnh giác cũng có thể khiến cho đối phương lộ nguyên hình. Những biện pháp này đều là của kẻ
mạnh.

Đánh sau lưng là một nghệ thuật tiến công sau lưng bất thần diệu. Nhưng phải xác định đúng đối tượng, nghĩ kỹ đến hậu quả không hay có thể có. Đó là cái gọi là “dùng lòng kẻ tiểu nhân đo lòng người quân tử".

Địch thủ phô trương thanh thế vị tất đã nguy hiểm. Khó đối phó là bọn gian tà ngoài mặt nhũn như chi chi, bởi vì như thế ta dễ xem thường sơ xuất mà bị ám hại.

Tuy nhiên người khoa trương chưa hẳn là người lòng dạ đen tối nhưng vẫn phải đề phòng cẩn thận.

1 . Biết mặt biết người còn phải biết lòng

Cuối thời Xuân Thu, Trung Hành Văn Tử người nước Lỗ bị bắt buộc rời nước Lỗ. Khi đi qua một tòa thành biên giới, tùy tùng nhắc nhở ông rằng: "Chúa công, vị toan coi thành này là bạn cũ của chúa công,

sao chúa công không dừng lại nghỉ ở đây một thời gian chờ cho các xe phía sau lên kịp Trung Hành Văn Tử trả lời: đúng vậy, trước đây người này đối sử với ta rất tốt. Một thời ta thích âm nhạc, ông ta đã gửi tặng ta một chiếc đàn tốt. Về sau ta lại thích đồ trang sức, ông ta lại gửi tặng một vòng ngọc. Đó là thỏa mãn sở thích của ta để cầu ta thu nạp. Nhưng bây giờ ta e rằng ông ta sẽ bán đứng ta để làm đẹp lòng kẻ địch của ta cho nên chúng ta phải nhanh chóng đi khỏi nơi này." Quả nhiên sau đó viên quan lại này báo bắt giữ hai xe chở của cải đi sau của Văn Tử đem nộp cho Tấn Vương.

Như vậy Văn Tử quả đã hiểu rõ tâm lý sâu xa của bạn bè. Người đời ít ai có khả năng đó của Văn Tử.

Trong ngụ ngôn Edop có câu chuyện sau: Con hươu khát nước vô cùng đến bên bờ suối uống nước, nhìn thấy hình ảnh của nó dưới nước, nhìn đôi gạc dài xinh đẹp tự lấy làm đắc chí nhưng thấy chân của nó nhỏ bé thì lại rất buồn. Trong khi con hươu còn đang mải suy nghĩ vẩn vơ thì một con sư tử đến. Hươu quay đầu bỏ chạy, chạy vùn vụt bỏ xa con sư tử bởi vì sức mạnh của hươu ở hai đôi chân còn sức mạnh của sư tử lại ở trong tim. Trên cánh đồng bao la, con hươu chạy trước, con sư tử lẽo đẽo đuổi theo. Thế là hươu thoát chết. Chạy đến một cánh đồng chẳng may gạc hươu vướng vào lùm cây không thể nào chạy được nữa khiến cho sư tử bắt được. Khi sắp chết, con hươu than rằng: " Ta thật ngốc quá, cái mà ta tưởng làm ta xấu mặt thì cứu ta, cái mà ta hãnh diện thì lại làm cho ta mất mạng. "

Có khi trong cơn nguy cấp thì người bạn nghi ngờ lại là cứu tinh, còn người bạn tin tưởng lại thành phản nghịch. Cần phải hiểu rằng tâm khẩu bất nhất, hình dong và tâm lý khác nhau, rất khó nắm bắt chính xác.

Trong hoàn cảnh thuận lợi, anh đang lên như diều gặp gió thì nhiều người đến xưng là bạn hữu đi lại lễ lạc, chén tạc chén thù thân thiết như hình với bóng. Một khi sóng gió nổi lên, tai họa từ trên trời ập xuống hoặc anh hàm oan hoặc anh lìa tan sự nghiệp, hoặc anh bệnh tật đầy thân, hoặc anh không còn quyền lực v.v ... bản thân anh xúi quẩy

đã rõ mà nghĩa bằng hữu xưa từng chén rượu lời thơ cùng nhau đối âm xướng họa nay trải cơn thử thách nghiêm trọng sẽ thấy rõ mồn một thái độ hành vi của họ. Bọn tiểu nhân thì cao chạy xa bay, trốn biệt tăm biệt tích. Người e ngại ảnh hưởng tiền đồ của mình thì vạch rõ giới tuyến. Bọn rượu thịt thì nay hết rượu hết thịt bỏ đi tìm chủ khác bạn khác. Thậm chí có kẻ hùa vào đánh hôi leo lên đầu anh để tiến thân. Đương nhiên cũng có những người trước sau như một đứng bên anh, đem quả tim vàng dâng cho anh cùng chung hoạn nạn. Đúng như người xưa đã nói: nhân tâm nan trắt, thậm ư tri thiên, phút khi sở tàng, hà tòng nhi hiển." Lòng người khó dò, khó hơn thăm trời. Bụng người chứa đựng những gì ai biết biểu lộ ra ở nơi nào) . Chỉ khi nào gặp hoạn nạn thì mới chia đôi dòng đục trong rõ ràng, đâu là bạn thật, đâu là bạn giả, đâu là bạn thân, đâu là bạn sơ, đâu là một đồng một cốt, đâu là kẻ đầu cơ.

Quyền lực, quan tước và lợi ích xưa nay đều là hòn đá thử vàng của nhân tâm. Có người lúc còn là một tên lính trơn thì anh anh em em tay bắt mặt mừng với chúng bạn khi chén rượu, khi cuộc cờ tuy hai là một.

Nhưng một khi thăng quan tiến chức thì khí phách cũng tăng theo, quan niệm kết bạn cũng biến đổi, xấu hổ khi nhắc đến hay gặp nhưng người bạn "khố rách áo ôm" giữ khoảng cách với những bạn thủa hàn vi. Ví dụ có hai chiến hữu đồng cam cộng khổ trong chiến tranh. Về sau một người phạm một khuyết điểm nhỏ phải rời bỏ quân ngũ, đến thời cách mạng văn hóa thì trở thành vấn đề lịch sử nghiêm trọng bị đem ra đấu tố. Để giải thích vấn đề này, anh ta bèn đi tìm người chiến hữu năm xưa giúp minh chứng cho mình. Nhưng vị chiến hữu này đã trở thành một nhà lãnh đạo sợ liên lụy bèn cự tuyệt không tiếp và nói rằng chưa từng quen biết người này. Cách làm này có khác gì ném đá theo người rơi xuống giếng? Người chỉ có thể đồng cam không thể cộng khổ là kẻ lòng dạ đen tối.

Trước mặt lợi ích cá nhân, linh hồn mọi người đều hiện ra trần truồng lồ lộ. Có người khi lợi ích của mình không bị tổn hại thì anh anh em em thân thiết hơn ruột thịt. Nhưng một khi tổn hại lợi ích thì anh ta

tựa hồ biến thành một người khác. Thấy lợi vong nghĩa duy lợi thị đồ không còn kể gì đến hữu nghị tình cảm bạn bè nữa. Ví
dụ có nhiều đồng sự hàng ngày cười nói luyên thuyên với nhau nhưng đến khi xét nâng bậc lương thì hạn ngạch có hạn, mật ít ruồi nhiều bèn có người lộ rõ bộ mặt thật ra. Họ không còn nghĩ gì đến đồng sự, bằng hữu nữa mà trong hội nghị bình xét nâng bậc, họ hết sức khoe sở trường của mình, vạch sở đoản của người khác, rêu rao cái xấu sau lưng, chạy chọt khắp nơi, trăm phương ngàn kế lôi người khác xuống chen lên trên. Thế giới nội tâm của loại người này phơi bày đến chân răng kẽ tóc trước lợi ích cá nhân. Sau khi sự việc đã xong, ai còn dám đánh bạn với họ nửa?

Đương nhiên người chí công vô tư nhận thiệt thòi, nhường thuận lợi, xem trọng tình bạn vẫn là đa số. Nhưng dừng trước lợi ích vật chất, mỗi người đều bộc lộ chân tướng, linh hồn mỗi người đều thui ra múa may trước mặt mọi người dù có muốn che giấu cũng không thể nào che giấu được. Cho nên lúc này là thời điểm tốt nhất để hiểu biết nhân tâm.

Một phương diện khác cũng giúp ta phán đoán được nhân tâm đó là thời gian. Có người chỉ là bạn một thời một vụ rồi tiếp xúc lâu ngày mới thấy rõ phẩm chất của họ. “Lộ dao tri mã lực, nhật cửu thức nhân tâm" (Đường xa lưới biết ngựa hay ngày dài mới biết nhân tâm) chính là nói về điều này. Kết giao lâu ngày, quan sát dài lâu mới đạt đến cảnh giới "tri nhân tri diện dã tri tâm" (Biết mặt biết người cũng biết lòng).

Khi Trung Hành Văn Tử gặp nạn mà có thể suy đoán ra “ Cố tri" sẽ bán đứng mình, tránh khỏi tai nạn sập hầm còn bị ném đá, quả là người cao thủ. Sự việc đó cho ta thấy. Bạn khi anh quyền cao chức trọng mà luôn luôn tìm cách lấy lòng anh thì đa số là bạn chỉ kết giao với địa vị anh mà thôi chứ không phải kết giao với bản thân con người anh. Loại người này khó lòng ra tay giúp đỡ khi anh hoạn nạn.

Nói tóm lại, thông qua các biện pháp thăm dò trên để biết nhân tâm thì dù tra giá cao, tốn nhiều thời gian vẫn đạt đến kết luận chính xác hơn là đoán mò. Cho nên khi hoạn nạn mới đo được lòng người là một chân lý chắc chắn.

2. Người nhã nhặn chưa chắc đã là quân tử

Sau khi đại tướng quân Đông Tấn là Vương Đôn qua đời, một thời gian anh của ông là Vương Hàm cảm thấy bơ vơ, không nơi nương tựa bèn muốn theo Vương Thư. Con của Vương Hàm là Vương ứng bèn khuyên cha theoVương Bân. Vương Hàm mắng con rằng: "Lúc sinh thời, đại tướng quân Vương Đôn có quan hệ gì với Vương Bân? Mày cho là Vương Bân có điều gì hay?" Vương Ứng không phục đáp lại rằng: " Đó hcính là nguyên nhân khiến con khuyên cha theo ông ta. Vương Bân người Giang Châu đã cùng đám cao thủ đông như kiến mà tự vạch ra được một mảnh trời riêng. Lmà sao ông ta lại phụ hoạ theo đại tướng quân? Đó là điều mà kẻ tầm thường không bao giờ làm được. Hiện nay thấy chúng ta đang suy tàn nhất định sẽ có lòng tư bi thương tưởng. Còn vương Thư ở Kinh Châu xưa nay bảo thủ thì làm sao lại có đặc cách ra ân cho chúng ta?" Vương Hàm không nghe, cứ đến xin theo Vương Thư. Quả nhiên Vương Thư đem
cha con Vương Hàm thả trôi sông. Còn Vương Bân khi nghe tin cho con Vương Hàm muốn đến qui phục bèn ngầm sai thuyền đón bên sông nhưng không đón được. Về sau nghe tin cha con Vương Thư bị thảm hại thì trong lòng rất lấy làm tướng tiếp.

Kẻ thích chèn ép người yếu tất muốn quy phục kẻ mạnh. Người có thể ức chế được kẻ mạnh tất phù trợ người yếu. Vương ứng tuy là đứa cháu đã từng bội phản chú mình là Vương Đôn không đáng mặt con cháu nhưng nghĩ lời khuyên cha của ông để lại chứng tỏ ông am hiểu nhân tình thế thái. Về điều này Vương ứng tỏ ra giỏi hơn cha rất nhiều.

Kẻ nhu bị kẻ cương lợi dụng thì cũng là điều dễ hiểu và có khi đùa vào kẻ cương thì kẻ nhu được cứu trong những trường hợp nguy nan. Kẻ nhu mà yếu thì rất ít khi có hại thường tìm bùa hộ thân. Nếu người chính nhân quân tử dùng kẻ nhu thì càng chính đáng, thiên hạ bái phục. Cái thu của kẻ chính nhân quân tử thường là sự khoan dung người khác, không để lộ bản lĩnh cao cường, nhẫn nhịn những điều mà người khác không thể nhẫn nhịn được.

Kẻ nhu còn có thể bị người hiểu không lẫn người xấu lợi dụng thì đó là diều bất hạnh lớn nhất cho thiên hạ. Bọn người này thường chèn ép người dưới, nịnh hót bề trên, không điều gì ác không dám làm. Trước mặt kẻ mạnh thì quỳ gói cúi đầu, a dua nịnh hót. Trước mặt kẻ yếu thì hung hung hoành hành bá đạo. Bọn chúng dùng nhu để che giấu bộ mặt xấu xa hung ác của chúng khiến cho người ta không nhìn thấy âm mưu độc ác của chúng rồi thừa cơ người khác không lưu ý đâm một dao chí mạng. Đó mới thật sự đáng sợ Hoạn quan Thạch Hiển tuy không được đứng vào hàng tam khanh nhưng cũng lợi dụng hoàng đế sủng ái mà ngày càng kiêu ngạo hoành hành. Trước mặt hoàng đế, Thạch Hiển phô ra bộ dạng đàn bà nhũn nhặn cam chịu, không lộ chút sát khí để chiếm được lòng sủng ái và tin tưởng của hoàng đế rồi nhờ vào đó mà tha hồ làm bậy làm bạ. Nghiêm Tung cũng là một bên gian thần, nổi danh như sóng còn lưu
danh trong sử sách. Ông ta giỏi đến không còn ai giỏi, hơn nữa điều khiến hoàng đế như con quay quay theo ý muốn của ông ta. Bọn tặc thần thường xuất hiện dưới bộ mặt trung thần khi đối diện với hoàng đế, tỏ ra trung thành hơn ai hết. Sau mặt hoàng đế thì áp bức bá tính, dở đủ trò mưu ma chước quỷ đời đời lưu tiếng ác. Chính loại người này giỏi quyền biến uyển chuyển dùng cái gọi là nhu chiến thắng kẻ địch đạt đến mục đích bỉ ổi nhất. Bọn chúng thường giỏi tỏ ra lặng lẽ không lên tiếng chuyên âm mưu mờ ám thâm độc, địch thủ không kịp trở tay khi bị ám toán.

Trong cuộc sống thường gặp những người cung cung kính kính, nói chung đó là những người khi giao tiếp thường ăn nói nhỏ nhẹ và trước sau đều theo một giọng tán tỉnh. Do đó khi mới gặp lần đầu, đối phương thường có vẻ hổ thẹn nhưng giao tiếp lâu rồi mới biết loại người này lúc nào cũng có thể trở mặt. Thật là những kẻ đáng chán ghét!

Tìm hiểu lúc thiếu thời của loại người này ta sẽ thấy đa số bị cha mẹ la mắng nghiêm khắc không thỏa đáng khiến họ sản sinh tâm lý uốn éo quanh co. Bao giờ tâm lý của họ cũng bất an và có cảm giác có tội, mỗi khi trong lòng có điều gì mong muốn thì nội tâm đã ức chế. Lâu

ngày, những tình cảm bị dồn nén này chuyển hóa và biểu hiện thành hình thái như trên. Họ tự biết thái độ này của họ biểu hiện như thế là không đẹp lắm nhưng lại không thể sửa chữa được, do đó mà mượn thái độ cung cung kính kính để thăng bằng nội tâm bất an và cảm giác có tội của họ. Họ càng tự ức thế thì thái độ lại càng ra vẻ quỵ lụy. Có nghĩa là cái vẻ cung kính bên ngoài của họ không phản ánh nội tâm.

Loại người này thường dùng những lời cung kính quá đáng biểu thị lòng kỳ thị, khinh miệt và cảnh giác. Ai cũng biết hai bên quan hệ tốt thì không cần thiết nhiều lời cung kính. Ví dụ nói: "Thiên kim tiểu thư quí phủ thật khả ái. Chồng nhà chị khỏe mạnh thật ai ai cũng hâm mộ... " Những lời lẽ như thế lại không phải là tỏ ra tôn trọng anh mà là biểu thị tâm lý cảnh giác đối địch hay không tín nhiệm.

Công bằng mà nói người nhu nhược cung cung kính kính đại đa số không phải là bọn ác nhân gian tà. Sở dĩ phải đề phòng họ là vì thái độ nhũn nhặn của họ vừa đem lại cho ta cảm giác an toàn, vừa pha chút đen tối rất dễ bị đột kích bất ngờ.

Có một con hươu chột một mắt đi đến bên bờ biển gặm cỏ. Nó đưa con mắt còn lại nhìn vào phía trong đất liền đề phòng người đi săn, còn con mắt chột thì hướng ra biển vì cho rằng phía này chẳng có nguy hiểm gì. Có người đi thuyền ngang qua thấy con hươu bèn bắn gục. Khi ngã gục xuống con hươu tự nhủ rằng: "Ta thật ngu quá tưởng rằng phía trong đất liền mới có nguy hiểm ra sức đề phòng, trái lại lại tin tưởng phía biển an toàn nào ngờ tai nạn nghiêm trọng lại đến từ phía bờ biển!"

Đủ thấy khi chúng ta giao thiệp với người có vẻ nhũn nhặn nên hết sức tránh mất cảnh giác, phải cẩn thận thăm dò ý đồ nội tâm của đối phương không được lơ là cho rằng loại người này không làm điều gian ác. Có câu nói rằng: "Hại nhân khi tâm bất khả hữu, phòng nhân chi tâm bất khả vô" (không nên có lòng hại người, nhưng không thể không có lòng đề phòng người" . Đối với người bên ngoài cung cung kính kính thì phải như vậy.

3. Từ cái nhỏ tỏ cái lớn

Ngụy văn Hầu có một viên tướng là Nhạc Dương. Có một lần, Nhạc Dương cầm quân đi đánh nước Trung Sơn. Đúng lúc này thì con của Nhạc Dương đang ở nước Trung Sơn. Vua nước Trung Sơn bèn luộc con của Nhạc Dương và sau người đem cho Nhạc Dương một bát nước luộc đó Nhạc Dương cực kỳ đau khổ song không nhụt

chí, không chút dao động. Ông ngồi trong hổ trướng điềm nhiên uống bát nước luộc con ông. Ngụy Văn Hầu biết việc này bèn khen ông với quần thần. Ngụy Văn Hầu nói: "Nhạc Dương vì trẫm ăn thịt con mình đủ thấy ông ấy trung thành với trẫm đến mức độ nào". Chữ Sư Tán bèn tâu rằng: "Một người ăn cả thịt con mình thế thì trên thế giới này còn thịt ai ông ta không dám ăn nữa Nhạc Dương đánh bại nước Trung Sơn, ca khúc khải hoàn. Ngụy Văn Hầu ban thưởng chiến công của ông. Nhưng từ đó Ngụy Văn Hầu luôn luôn nghi ngờ lòng trung thành của ông.

Ngụy Văn Hầu làm như thế không phải vô lý. Sức tự khống chế của Nhạc Dương siêu việt, mọi người đều đáng sợ. Không phải là người mưu sâu thì không thể nào làm được. Lời nói của Chữ Sư Tán rất có lý bởi vì hành động của con người có thể qua việc nhỏ mà thấy việc lớn. Giữa việc nhỏ và việc lớn có tính nhất trí nội tại rất cao.

Nhật Bản có một truyền thuyết như sau: Thời kỳ Vĩnh Lộc, Bắc Điều Thị Khang có thế lực hùng hậu nhất xưng bá ở đất Quảng Đông. Có một lần trên chiến trường, Bắc Điều Thị Khang ông dùng cơm với con là Thị Chính. Trongchiến trận ăn uống rất đơn giản chỉ có cơm canh nhưng Thị Chính ăn hết bát này đến bát khác, mà lại còn đổ thêm bát canh vào cơm. Bắc Điều Thị Khang chú ý đến hành vi này ghi nhớ trong lòng. Ông liên tưởng tại sao Thị Chính lại ăn vô số như thế ăn đến nỗi còn đổ thêm canh vào cơm đủ thấy Thị Chính không khống chế được khả năng ẩm thực của mình là bao nhiêu Ro ràng Thị Chính là người không biết tính toán xa. Điều lo lắng của Bắc Điều Thị Khang chẳng bao lâu biến thành sự thật. Ba mươi năm sau, do thiếu nhìn xa thấy rộng nên Thị Chính bị quân đội của Chung Thần Tư Cát bao vây, em

ruột là Thị Chiến tử trận. Do đó Bắc Điều Thị Chính một thời oanh hệt vì thế đà suy vong.

Căn cứ nguyên lý tính nhất trí của hành vi có thể giám định nội tâm thật sự của một số lời nói việc làm của con người như sau:

1 Anh có thể phát hiện người hay luận đoán người khác là người tâm cơ xảo trá. Người ưa cải cách thì thường cần người ta giúp đỡ, người mắng rủa anh thì trong lòng bao giờ cũng tồn tại cái ác. Khi bọn này mà cải tà quy chính thì chúng cho là việc xử lý sai lầm của người khác là việc dễ dàng, thường cực đoan. Một kỹ nữ Ai Cập nọ, chỉ sau khi bỏ nghề một đêm đã yêu cầu cảnh sát bắt tất cả các đồng nghiệp cũ của ả. Bọn đàn bà tâm địa độc ác này càng hung dữ thì càng tàn bạo với đồng nghiệp, một khi ả thay đổi.

Ác cảm sinh ra từ ký ức. Một người đã phá hoại một trinh nữ. Khi con gái của anh ta còn trẻ thì sợ hãi con gái mình bị người khác cưỡng dâm cho nên mắng mỏ khắc nghiệt con gái chính là biểu hiện ký ức xưa của anh ta. Người cao quí khi đã nhận thức được trách nhiệm thời niên thiếu thì âm trầm lặng lẽ.

2. Ngôn ngữ là công cụ giao tiếp của con người. Qua lời nói của một người có thể biết rõ tâm ý và tình cảm của người đó. Nếu đối phương miệng nam mô bụng một bồ dao găm thì cũng dễ dàng suy đoán ra. Bọn người này đã dùng ngôn ngữ nói trái lại những ý thức tâm lý và dục vọng của họ trước một hoàn cảnh kích động làm cho người ta không thấy được thực trạng nội tâm của họ.

Nhiều người gặp một người không hợp tính tình với anh ta thì thường đưa ra những lời xã giao khách sáo. Anh ta nói: "Ai da, lại gặp anh rồi, hôm nào đến nhà tôi chơi nhé!". Miệng nói thế mà lòng nghĩ rằng: "Hỏng quá, lại gặp hắn, mau mau chuồn thẳng". Loại hành vi trái ngược với bản ý này thường dẫn đến nội tâm bất an và sợ hãi.

3. Thích ca cẩm là thái độ của người kiêu ngạo và tự đại bất mãn người khác giỏi hơn mình nhưng không tiện nói thẳng ra. Ví dụ như có người thường nói cầm dao phẫu thuật không bằng cầm dao cạo đầu, chế tạo đạn không bằng bán trứng muối. Ca cẩm tỏ ra bất mãn. Người ca

cẩm đa số tự cho mình thanh cao nhưng trong thực tế họ không giữ được địa vị ưu việt mong muốn thì ca cẩm cho đỡ tức khí.

4. Người trách mắng một cách ác ý đa số là để thỏa mãn dục vọng và lòng tự tôn của họ. Họ thích thộp lấy khuyết điểm người khác, cái bé xé cái to ra sức trách mắng. Hạng người này khắc bạc có lòng tự tôn quá cao, có nguyện vọng chi phối người khác.

5. Những người hay dẫn những câu nói truyền thống đa số là người bảo thủ. Bất kỳ xuất hiện sự vật gì mới, họ đều dùng cái gì đó của truyền thống để làm tiêu chuẩn bình phẩm đánh giá. Đa số họ là kẻ kinh nghiệm chủ nghĩa, tư tưởng bảo thủ, giáo điều thể hiện một tâm lý ngoan cố.

6. Ngươi đưa đẩy theo chiều gió đại đa số là người xem đối phương thích gì thì nói nấy. Họ không có chủ kiến nhất định mà thường là gió chiều nào theo chiều ấy.

Đó là loại người tắc kè luôn luôn biến sắc. Họ không có tiêu chuẩn chân lý, khi cần thiết họ có thể nuốt lời.

7. Người ăn nói ấm ớ đại đa số ưa phụ họa người khác. Câu nói của họ có thể hiểu như thế này hay nếu như thế khác, lời lẽ mơ hồ. Loại người này xử thế giảo hoạt, không bao giờ chịu thiệt biết cách tự bảo vệ và biết cách lợi dụng người khác.

8. Người thường bàn luận chê ngắn chê dài chứng tỏ họ có lòng đố ky hay mối quan hệ không rộng rãi, trong lòng cô độc. Đối với những vấn đề nhỏ nhặt như người khác không chào hỏi mà đã ghi nhớ trong lòng thì đó là người dễ bị tổn thương, khao khát được người khác tôn trọng. Nhiều người hay đàm tiếu thiếu sót hay chỗ bất tài của lãnh đạo thì đó là loại người muốn chơi trội, cướp địa vị người khác.

9. Có một số người tránh né một số vấn đề không bao giờ nói đến thì chứng tỏ họ có ẩn đích gì về vấn đề đó hay là có ham muốn mãnh liệt vấn đề đó. Ví dụ như ham muốn mãnh liệt về tiền bạc, quyền lực hay tình dục chẳng hạn. Họ rất sợ người khác biết, nên hay lảng tránh không nói đến để che giấu nội tâm thực sự của họ.

10. Nói với anh về việc gia đình thì phần lớn là người không nắm được ý nghĩ thực sự của anh. Khi mới giao tiếp, họ thường nói về những việc thông thường trong gia đình biểu thị họ muốn tìm hiểu thực lực của anh, thăm dò ý đồ thực sự của anh. Phải đối phó cẩn thận hạng người này.

Chúng tôi gọi những phương pháp kể trên là thuật theo gió bắt bóng, bắt nguồn từ phương pháp xem gió biết mưa vẫn tồn tại dung sai nhất định. Để giảm thiểu dung sai, bắt được đúng bóng thì không phải là việc có thể viết mấy dòng này đã mô tả được, không phải là việc đơn giản. Thường xuyên quan sát lời nói và hành vi những người xung quanh, phân tích nội tâm của họ thì mới thành chuyên gia mò dò tâm lý, giảm thiểu sai lầm, theo gió bắt bóng đạt đến cảnh giới từ cái nhỏ tới cái lớn.

4. Thuật thâm nhập nghịch hướng

Cáo trốn người đi săn gặp một tiều phu bèn xin che giấu cho. Tiều phu bảo cáo trốn vào trong lều của ông ta. Chẳng bao lâu thì người đi săn đến hỏi tiều phu có thấy con cáo chạy ngang hay không. Tiều phu mồm thì nói không thấy, tay thì ra dấu chỉ chỗ trốn của cáo. Nhưng người đi săn không chú ý đến tay ra dấu của người tiều
phu mà lại tin lời nói của ông ta. Cáo thấy người đi săn đã bỏ đi bèn chui ra khỏi lều toan bỏ đi không lời cảm ơn. Tiều phu bèn trách cáo rằng: " Tao đã cứu mạng mày mà sao mày không cảm ơn một câu”. Cáo đáp lại rằng: "Nếu như tay ông ra dấu khớp với lời ông nói thì tôi cảm ơn ông"

Cáo thấy tiều phu tỏ ra có lòng tốt giúp đỡ song vẫn không mê muội. Đối với những người miệng nói điều tốt lành mà thực tế lại toan hãm hại anh thì có một phương pháp đối phó rất hay: giải thích ngược lại biểu hiện bên ngoài của họ thì lập tức vạch trần mưu mô của họ. Tư duy ngược lại giúp anh nhận thấy phản diện của người đó ra vẻ làm việc thiện mà nếu ai nhìn chính diện thì không thể nào nắm bắt được thực tâm của họ. Nhờ vậy sẽ tránh khỏi khinh suất tin người.

Trong cuộc sống không thiểu những trường hợp như sau: Một thiếu nữ xinh đẹp mà không tìm được một người chồng tử tế, kết quả suốt đời ảm đạm thê lương. Chúng ta thường nghe một số thiếu nữ nói rằng: "Tôi không cần biết anh ta là ai, chỉ cần anh ta tốt với tôi là được" Trong lời nói này quả có chút mùi vị cay chua, đồng thời cũng minh chứng họ hy vọng tìm được một người chồng tốt. Nhưng có thể nhìn thấy rõ bộ mặt đẹp đẽ, tao nhã của chàng trước khi cưới thấy rõ bộ mặt thật của chàng thì quả là các cô nương cần phải chú ý.

Những chàng trai càng lịch sự tao nhã trong ngôn từ có thể sẽ là người chồng nhỏ nhặt.

Đạo lý rất đơn giản và rất khó thực hiện được là chúng cô nương thường chỉ thấy một mặt của vấn đề mà bỏ qua mặt khác. Nói về các chàng trai ăn nói lễ phép, tao nhã thì nói chung vô tình các nàng rất coi trọng điểm này, rất thích bởi vì họ biết rằng người này có trí thức, tinh thông đạo lý, sau này trong cuộc sống tất có thể nhờ
cậy được Suy đoán này về góc độ nào đó là đúng. Nhưng nếu đứng sang một góc độ khác mà nhìn thì sao? Ưu điểm này của chúng chính lại là khuyết điểm bởi vì loại đàn ông này không những tình cảm tinh tế mà đối với bất kỳ việc nào bất kỳ lúe nào cũng tinh tế. Ví dụ họ có thể yêu cầu nàng mặc chiếc áo này mà không mặt chiếc áo khác. Họ có thể khắc sâu trong lòng một câu nàng vô tình nói hoặc phân tích tỉ mỉ câu nói vô tình đó. Họ có thể buồn phiền một mình khi vợ tham gia một buổi dạ hội do cơ quan tổ chức, thậm chí có thể nổi trận lôi đình. Họ có thể theo quan mềm thẩm mỹ của họ nên buộc vợ phải mua rèm cửa màu xanh da trời. Như vậy là vợ chồng tranh cãi suốt ngày bởi vì anh chồng muốn can thiệp vào bất kỳ công việc nhỏ nhặt nào trong gia đình. Sống với một người đàn ông như thế thì rõ ràng vợ chồng hay mâu thuẫn đấu khẩu với nhau. Trong các vụ án li hôn không ít trường hợp là do vợ không còn thể nào chịu đựng được tính tẩn mẩn của chồng mà phải li hôn.

2. Những chàng trai quá chải chuốt có khả năng là người có động cơ tự ti tự lợi, xem thường xu hướng của phụ nữ.

Một số chàng trai quá chải chuốt là một loại tự yêu mình bởi vì họ quá yêu bản thân họ, cho nên không còn thì giờ và tâm hồn yêu người khác, thậm chí cả với vợ. Có một bà vợ mười phần phong lưu đã đến tuổi trung niên nói với tôi rằng, chồng bà ta rất phong độ vừa biết chọn mua quần áo, vừa biết ăn mặc nhưng lại không chút nhiệt tình với vợ con. Tôi quen biết chồng bà ta bèn có một lời nói với anh ta nửa đùa nửa thật rằng: "Vợ cậu vừa đẹp vừa hiền, cậu yêu vợ lắm phải không?" Anh ta mỉm cười đáp lại rằng: "Tôi yêu tôi còn chưa đủ nữa là". Anh ta nói thật như vậy đó. Ngày thường tôi chú ý mọi người trò chuyện hả hê về vợ về con thì anh ta thản nhiên ngồi im không một câu góp chuyện. Loại đàn ông này chải chuốt không phải chỉ vì để hấp dẫn nữ giới mà có khả năng còn là vì lòng tự mãn bản thân.

3. Những chàng trai quá chăm sóc nữ giới không biết chừng sau khi kết hôn lại là những người chồng độc đoán bá quyền.

Về vấn đề này, thời gian rất quan trọng. Trước khi là vợ chồng và sau khi đã thành vợ chồng thì thời gian đã cắn đôi chàng thành hai con người - người yêu và người chồng. Chúng ta không thể nói một cách đơn giản loại đàn ông này là những vua lừa. Nhưng sự ân cần của chàng đối với nàng, chiều chuộng, chăm bằm thì đích thực đã dùng một thủ đoạn bản năng để đạt đến mục đích. Vậy thì sau khi nên vợ nên chồng, thái độ của chung sẽ theo thời gian dần dần thay đổi thậm chí thái độ ân cần khi xưa đã tan biến thành mây khói. Cái còn lại thậm chí cái thay thế cho sự ân cần đó là "chủ nghĩa
đại nam tử" chuyên quyền độc đoán. Động cơ nào kết quả nấy, đó là điều tất nhiên.

4. Những chàng trai thích phô trương bản thân thường có lòng hư vinh cực mạnh.

Có không ít những chàng trai đứng trước mặt đối tượng thường không chịu im lặng mà luôn mồm khoa trưởng ban thân nào là tốt nghiệp ở trường đại học danh tiếng nào đó, nào là công tác tại một cơ quan nào đó lương bổng hàng tháng 3000 nhân dân tệ, nào là đồng sự ca ngợi tài năng trí tuệ như thế nào. Tất cả đều thổi phồng cao lên tận chín

tầng mây, mà vầng hào quang này lại thường lộ khi có mặt các nàng nên các nàng bội phần cảm phục và hết lòng tự hào vì có một bạn trai như thế. Kỳ thực, loại thanh niên ba hoa này có thể chỉ là công dân hạng ba đáng thương. Lòng hư vinh của họ rất mạnh, lòng tự tôn vô hạn, tình cảm rất không ổn định. Loại cá tính này trong tâm lý học gọi là tính cách histery. loại người này do trong lòng tự ti, trống rỗng, bất lực cho nên họ làm ra vẻ hào hùng, dùng ngôn từ để lừa dối mình lừa dối người, thế thì làm sao có thể thật lòng quan tâm người khác được.

5. Những chàng trai giải thích dài dòng khi có khuyết điểm là loại người sau khi kết hôn sẽ hay cãi nhau với vợ.

Khi đến hẹn chậm hoặc 15 phút hoặc nửa giờ thì chàng giải thích đi giải thích lại nguyên nhân đến chậm. Loại người này không có khả năng nhận khuyết điểm. Người có khuyết điểm thường có hai loại phản ứng. Một loại là lập tức xin lỗi, một loại là giải thích thanh minh. Loại người thứ nhất là người bộc trực, biết thông cảm người khác. Loại người thứ hai thì tương đối tự ti, thường hành động theo kiểu lấy mình làm trung tâm, rất sợ người khác phê bình cho nên không dễ dàng nhận khuyết điểm mà trái lại lại thường đổ lỗi cho người khác. Những người không tự hiểu mình thì làm sao có thể hiểu vợ? Hơn nữa sinh hoạt gia đình không thể không phát sinh mâu thuẫn là điều tất nhiên. Nhưng nếu chàng lúc nào cũng không chịu nhận lỗi, luôn luôn trách vợ, cá tính như thế làm sao gia đình có thể hòa bình an vui được?

Phương pháp tấn công trực diện tìm hiểu tâm lý đối phương bằng cách gia tăng áp lực thì lại dễ dẫn đến đối kháng và mất nhiều sức lực. Còn phương pháp thâm nhập nghịch hướng thì có ưu điểm không hao tốn sức lực lắm, nhưng phương pháp đó cũng có nhược điểm. Người dùng phương pháp này thường sa vào tâm lý "cái gì cũng nghĩ đến mặt xấu dễ bị người ta cho là "kẻ lấy lòng tiểu nhân đo bụng người quân tử".

Kế 19. kế nắm đằng chuôi

Làm sao dắt mũi người ta?

Trong đời sống, rất nhiều đồ dùng hàng ngày có chuôi để tiện sử dụng. Trong khoa học quan hệ nhân tình thì việc tìm kiếm chuôi, chế tạo chuôi chủ yếu là để khống chế người khác phục vụ cho mình, nghe theo điều khiển của mình.

Mỗi người đều có nhược điểm. Lợi dụng tốt các nhược điểm này tức là nắm được đằng chuôi. Đối với người nóng nẩy có thể dùng phương pháp kích tướng, cả phong thái sở thích của họ cũng có thể dùng làm chìa khóa để mở cửa dục vọng của họ. Chỉ cần dùng cái anh ta thích nhất hay húy kỵ nhất của anh ta để dẫn dụ hay đả kích thì nhất định anh ta mắc câu, bị anh nắm đằng chuôi. Điều thầm kín như ăn hối lộ, làm việc tội lỗi mà ta biết thì có thể dùng để khống chế họ. Trong đàm phán, tranh cử tranh giành quyền lợi thì nắm được đàng chuôi đối phương là phương pháp có hiệu quả vô song.

Ngoài ra có một số chuôi xuất hiện ngẫu nhiên như lỡ lời trong lúc tranh biện, anh phải lập tức nắm lấy mãnh đả mãnh truy. Nếu như không tìm được đàng chuôi hay đối phương không để lộ chuôi thì có thể phát huy sáng kiến, chế tạo ra chuôi ấn vào cho đối phương.

Chúng ta phải học khôn đôi điều: giữa bạn bè mà thổ lộ chân tướng là rất nguy hiểm bởi vì không có gì bảo đảm không có ngày bạn trở thành thù. Cho nên trong giao tế khi kết giao bằng hữu cần phải thận trọng và xây dựng thành lũy tự bảo vệ, tránh không để cho đối phương nắm được đàng chuôi trở thành kẻ bị đối phương khống chế.

Cướp đao cướp cán đao, khống chế người phải nắm đằng chuôi

Thời Hán, Chu Bác vốn là con nhà võ tướng sau được điều chuyển làm quan văn ở địa phương đã biết dùng thủ đoạn tinh vi, khống chế được các thế lực đen ở địa phương, được người đời hết lời ca tụng.

Vùng Trường Lăng có một người tên là Thượng Phương Cấm dòng dõi cường hào địa phương, lúc trẻ đã từng hiếp dâm vợ người ta bị người

ta chém thành sẹo ở má. Tên ác ôn đáng lẽ phải bị trừng trị nhưng bởi vì nó hối lộ rất nhiều cho quan lại, cho nên không bị bắt xét xử trái lại lại được bổ nhiệm làm quan đến chức Thủ úy. Sau khi Chu Bác đến cai trị vùng này có người tố cáo việc này với ông. Chu Bác cảm thấy sao lại có thể để như thế được ông bèn gặp Thượng Phương Cấm. Thượng Phương Cấm hồi hộp lo âu đành hếu mạng vác mặt đến hầu Chu Bác. Chu Bác quan sát tỉ mỉ gương mặt Thượng Phương Cấm, quả nhiên thấy có vết sẹo đó. Ông bèn đuổi tả hữu ra ngoài, giả vờ hết sức quan tâm hỏi Thượng Phương Cấm vì sao có sẹo trên mặt. Thượng Phương Cấm biết Chu Bác đã nắm rõ tình hình của y. Y bèn khấu đầu như giã gạo lạy Chu Bác trình bày toàn bộ sự thật, không dám ngẩng đầu lên, một mực van nài khẩn thiết: "Xin đại nhân tha tội, từ nay về sau tiểu nhân không dám làm điều thường luân bại lý như thế nữa". Chu Bác đột nhiên cười to nói rằng: "Kẻ đại trượng phu vốn cũng khó lòng trách khỏi chuyện như vậy. Ta muốn rửa nhục cho anh, cho anh cơ hội đoái công chuộc tội,

anh có thể làm được hay không Chu Bác ra lệnh Thượng Phương Cấm không được tiết lộ cuộc nói chuyện hôm nay với bất kỳ ai và giao cho y ghi chép lại lời nói, việc làm của các quan lại khác báo cáo với Chu Bác. Tự nhiên Thượng Phương Cấm trở thành tay sai, tai mắt thân tín của Chu Bác. Từ sau khi được Chu Bác tha tội và trọng dụng, Thượng Phương Cấm khắc cốt ghi xương. Không bao lâu sau ông đã giúp Chu Bác phá được những ổ trộm cướp lớn, công tác vô cùng đắc lực. Chu Bác thăng ông lên huyện lệnh huyện Liên Thủ.

1.Cướp đao thì phải cướp cán đao, khống chế người phải nắm đằng chuôi.

Kẻ trí giả khi phát hiện nhược điểm người khác không bao giờ bỏ qua, nắm chắc nhược điểm đó cho mình sử dụng. Phương pháp này có thể sử dụng để khống chế thuộc hạ.

Quay trở lại chuyện Chu Bác. Sau một thời gian bỗng đột nhiên Chu Bác gọi người công tào năm xưa đã nhận hối lộ của Thượng Phương Cấm đến, mắng một trận nên thân, đưa giấy bút ra bắt kê khai toàn bộ

các vụ hối lộ của ông ta. Vị công tào này khiếp sợ bèn kê khai tỉ mỉ tất cả các vụ ăn hối lộ. Do Thượng Phương Cấm đã
báo cáo cho Chu Bác việc ăn hối lộ của ông công tào này cho nên xem qua bản kiểm điểm biết ngay là kê khai đầy đủ tội lỗi Chu Bác nói rằng: "Từ nay về sau ông nên tu chỉnh nghe theo lời ta. Phải sửa đổi thành người tốt không được làm bậy nữa". Nói xong bèn rút đao ra. Ông cổng tào thấy Chu Bác rút đao, sợ quá hai gối khuy xuống lạy như tế sao van xin: "Xin đại nhân tha mạng. Xin đại nhân tha mạng!". Chỉ thấy Chu Bác vung đao chém lia lịa bản kiểm điểm thành giấy vụn, ném vào sọt rác. Từ đó về sau vị công tào này lúc nào cũng run cầm cập cắm đầu làm việc hầu hạ Chu Bác.

2. Bắn lén

Năm 1976, trong cuộc tổng tuyển cử ở Mỹ, đảng Cộng hòa đề cử Fotter, đảng Dân chủ dề cử Catter và Edward Kenedy ra tranh cử.

Edward Kenedy dựa vào thanh thế đại gia tộc tài phiệt và danh tiếng của hai ông anh đã hy sinh vì nước Mỹ, lại có kinh nghiệm làm thượng nghị sĩ nhiều năm cho nên việc đoạt chiếc ghế tổng thống dễ như thò tay vào túi lấy đồ vật.

Catter là một chủ điền trồng lạc, đã làm thống đốc bang, nhưng xem ra không phải đối thủ của Kenedy. Catter nhận thấy không có hy vọng tranh chấp bằng thực lực bèn toan tính dùng mưu kế. Bấy giờ nhân dân Mỹ còn chưa nguôi vụ Water gate vào trong gia đình Kenedy có nhiều việc không hay xảy ra. Cho nên Catter nắm lấy nhược điểm này mở một loạt chiến dịch tấn công những hành động của John Kenedy đã quá cố. Trong số những hành động đó thì việc tổng thống Kenedy đã biết âm mưu của tình báo trung ương mưu sát các lãnh tụ nước ngoài mà không can thiệp, bị Catter phê phán là tổng thững Kenedy dùng người không đúng, thậm chí còn một phụ nữ tên là Helena công khai tuyên bố với báo chí là đã ngủ với Kenedy. Rồi lại còn lôi ra một thủ lĩnh xã hội đen ra tuyên bố đã giúp cho Kenedy thắng cử như thế nào. Mục đích của những hoạt động tuyên truyền này nhằm bôi nhọ gia đình

Kenedy, nắm nhược điểm ra sức thổi phồng để đạt đến mục đích đả kích. Dưới làn
mưa đạn công kích như thế quả nhiên Edward Kenedy không chịu đựng nổi không thể không tuyên bố rút lui không tranh cử và Catter đắc cử lên ngôi tổng thống. Năm 1980, Edward Kenedy và Catter lại tái chiến tranh hùng một lần nữa giành lấy danh vị ứng cử viên tổng thống của đảng Dân chủ. Lúc này Catter đang là tổng thống đương nhiệm, biết không thể dùng lại sách lược năm 1976 nữa bởi vì những chuyện cũ rích mốc meo đó không làm cho dân chúng Mỹ hứng thú nữa. Cho nên Catter bèn xui các ký giả nêu lên sự kiện Koputian chứng minh Edward Kenedy thấy cô bạn gái chết đuối mà không cứu. Đặt ra câu hỏi một con người như thế mà nói là có khí chất lãnh tụ ư? Công kích mãnh liệt khiến cho Edward Kenedy lại thất bại dưới tay Catter lần thứ hai.

Cho nên người ta cho rằng Catter sở dĩ hai lần đánh bại Edward Kenedy là vì giỏi công kích nhược điểm đối phương, đặc biệt giỏi lợi dụng dân tình tùy tình thế mà không thay đổi nội dung công kích. Nhưng vì năm 1980, Catter quá quan tâm đả kích người đồng đảng không còn sức lực đâu chú ý đến Reagan của đảng Cộng hòa, không tìm ra được nhược điểm chí mạng của Reagan, cho nên cuối cùng bại trận lui về vườn trồng lạc. Nhược điểm của đối thủ cạnh tranh có khi ai ai cũng biết có khi ẩn tàng không bộc lộ. Dùng nhược điểm ai ai cũng biết hiệu quả không lớn bằng dùng nhược điểm ẩn làng bị phơi bày hay những tư liệu dư luận quần chúng. Nhưng những ẩn tình cũng như dư luận quần chúng tương đối khó nắm được tư liệu, làm không tốt có khi bị kiện ra tòa cho nên người có trí hay người có thế mạnh thường coi trọng cạnh tranh trực diện chứ không tung tin bịa đặt hay bắn lén.

Phương pháp moi móc ẩn tình của người khác như sau:

Có thể dùng cùng một cái chuôi mà khống chế được đối phương nhiều lần. Một khi bí mật mà anh biết đã công khai hóa thì sẽ vỡ lở ra nên đối thủ không còn sợ anh nữa.

Ví dụ như bà vợ không biết một bí mật lớn của ông chồng như anh ta trước đây đã yêu một cô gái khác, đã sinh con với cô ta mà anh ta

không thừa nhận. Tuy biết rõ bí mật này nhưng vẫn chưa cách nào sử dụng làm nhược điểm của anh ta, vì còn chưa xác định được tên tuổi của cô gái và đứa con đó. Bây giờ ta hãy giả định tên cô gái là Hoa, tên đứa con là Mai. Khi anh ta đang cao giọng thao thao bất tuyệt tranh luận với anh, anh dùng khẩu khí bình tĩnh đột nhiên hỏi anh ta: "Tôi bỗng nhiên nhớ ra một việc, gần đây anh có gặp cô Hoa hay không?" Nay anh nói ra việc bí mật này mà ngay người vợ cũng không biết hay có phong thanh thì cũng không biết tên cô gái khiến: cho anh ta sững sờ, lập tức không nói nên lời. Những người xung quanh không rõ câu chuyện thì cũng không biết anh nói chuyện gì. Thế là anh đã sử dụng được nhược điểm của đối phương rồi, đã nắm được chuôi để chiến thắng đối phương. Nhưng nếu anh tiếp tục hỏi thêm nữa, mở bí mật của anh ta, tất nhiên anh ta sẽ nóng như kiến rang trong chảo, không tranh luận và nhẹ nhàng nói nhỏ rằng: "ơ, ờ... việc này hà tất phải nói ở đây". Về sau anh nhiều lần dẫn cô Hoa ra để khống chế anh ta. Chỉ đến khi nào anh nói đến tên cô Hoa mà anh ta chưa kinh hoàng thì sẽ đưa tên Mai ra thì anh ta dần dần hiểu rõ sự lợi hại của anh. Đó lại là một chiêu nữa của kế nắm đằng chuôi.

Tóm lại khi sử dụng nhược điểm của đối phương làm chuôi thì nhất định không được công bố nhược điểm của đối phương trước công chúng. Anh chỉ có thể dùng lời lẽ khéo léo nhắc qua thôi thì đã có thể nắm chắc đằng chuôi. khiến anh ta không dám tự mình hủy hoại thể diện của mình. Mỗi lần tranh cãi tất anh ta đều phải giơ cờ trắng xin hàng.

3. Lộ đuôi hồ ly tinh

Mọi người đều muốn che giấu nhược điểm và cái xấu của mình. Còn những người giảo hoạt thành tinh khó lòng nắm được chuôi của họ. Nhưng vỏ quít dày có móng tay nhọn, dù cho giảo quyệt như hồ ly tinh cũng có khi phải ló đuôi. Xin giới thiệu mấy phương pháp để lôi đuôi hồ ly tinh ra.

1. Đả thảo kinh xà, lừa cho mở miệng, dùng phương pháp đe dọa.

Đời Đường có một viên quan huyện tên là Vương Hổ lén lút nhận hối lộ. Các viên nha lại cũng bắt chước ăn hối lộ, bá tính kêu oan động trời, khổ không thể chịu được. Có một lần Vương Hổ biết quan trên sắp xuống điều tra dân tình, kiểm tra quan lại nên lo cho chiếc mũ ô sa trên đầu không giữ được. Trong số công văn đang phê duyệt, Vương Hổ tình cờ thấy một tập cáo trạng tố giác viên chủ bạ ăn hối lộ trong lòng lại càng lo lắng bất an. Trong khi lo lắng, Vương Hổ bất giác viết một chữ An lên một cáo trạng. "Nhĩ tuy đả thảo ngô dĩ kinh xà" (Người đả thảo mà ta đả kinh xà) bộc lộ sự lo lắng một

khi chủ bạ bị cáo giác thì liên lụy đến bản thân. Đó là đả thảo kinh xà. Khi anh vô tình đả thảo kinh xà thì đối thủ sẽ cảnh giác phòng bị. Còn khi anh cố ý đả thảo kinh xà thì sẽ khiến cho đối phương kinh hoàng phải đáp ứng yêu cầu của anh. Bản cáo trạng viên chủ bạ là do viên quan thanh tra nọ cố ý cho người đem đến cho Vương Hổ để đả thảo kinh xà khiến cho Vương Hổ phải lo sợ hoang mang, cuối cùng phải thừa nhận tội hối lộ.

Có một số quan tòa giỏi sử dụng phương pháp đả thảo kinh xà, cố ý đưa ra một chút sự việc đã biết khiến cho tội phạm tưởng rằng quan tòa đã nắm được toàn bộ tội chứng bèn từng bước từng bước khai tội lỗi.

2. Nhử rắn ra khỏi hang cho sa vào bẫy.

Hàm ý của phương pháp này là khi anh đã nắm đủ chứng cứ để chế phục đối phương nhưng vì thời cơ nên không thể đưa ra mà phải dùng một số biện pháp để nhử cho đối phương vào thời cơ hay hoàn cảnh thích hợp, sau đó mới đánh đổ. Then chốt của phương pháp này ở một chứ "nhử". Có hai cách "nhử".

Một là về thời cơ và hoàn cảnh. Lúc nào nhử, nhử từng bước từng bước đến mức độ nào, mồi nhử thích hợp hay không thích hợp. Tất cả những điều đó đều phải suy nghĩ cặn kẽ về thời cơ và hoàn cảnh, nếu nhử quá gấp hay quá chậm để không có kết quả.

Hai là nhử một cách khéo léo tự nhiên. Nhử là khiến cho đối phương đi theo con đường mà anh muốn. Người nhử phải kín đáo, không

để lộ chút nào cho đối phương biết là anh nhử, dẫn dắt đối phương từng bước từng bước đến gần mục tiêu anh dự định.

Ví dụ có một sinh viên có khách đến nhà, người cha bảo anh ta ra cửa hàng mua một chai rượu Mao Đài. Anh ta mua phải rượu rởm. Người cha ôm chai rượu rởm trong lòng ra cửa hàng đó bảo chủ hiệu đưa ra một chai Mao Đài. Người cha xem cẩn thận là rượu Mao Đài thật bèn lẩm bẩm: "Chao ôi, năm nay nhiều rượu Mao Đài rởm quá!". Chủ hiệu bèn bảo: "ông yên tâm cửa hiệu tôi tuyệt đối không có rượu Mao Đài rởm". Người cha lại than thở rằng: "Chui cha, tuần trước tôi mua trong siêu thị một bình thì chủ cửa hàng cũng nói tuyệt đối không có rượu rởm. Nào ngờ mang về mở ra mới biết là rượu cao lương chỉ đáng giá một đồng mà thôi'. Chủ hiệu nói: "Ông đi tìm lại chủ cửa hàng đó bảo họ". Người cha làm bộ nhăn nhó bảo rằng: "Mua về mấy ngày sau mở ra mới phát hiện là rượu rởm liệu người ta có công nhận hay không?" Chủ hiệu chỉ giáo rằng: "Ông đến báo với Cục Công thương nghiệp, làm rượu rởm phải đi tù, liệu họ không sợ hay sao? Người cha thấy thời cơ đã đến bèn vẫy tay gọi người con nấp ở bên ngoài vào và đưa trai rượu rởm trong lòng ra và nói: "Tốt lắm, vậy ông xem chai rượu này con tôi mua của ông bây giờ làm thế nào đây? Chủ hiệu ngớ ra một lúc rồi ấp úng nói rằng: "Ai dà, ai dà.. xin lỗi ! xin lỗi! Tôi trả lại tiền cho ông".

3. Cố ý vô lý làm cho đối phương lộ tẩy, dùng phương pháp kích tướng.

Một quả phụ triệu phú bắt nhân tình với một chàng trai trẻ nhiều năm. Chàng trai trẻ không chịu đựng được nữa sự mua bán xác thịt bằng kim tiền bèn bắt bồ với một cô gái trẻ. Quả phụ căm hận lập mưu hãm hại chàng trai. Một hôm bà ta mời chàng trai đến biệt thự qua đêm với bà. Chàng trai không đáp ứng. Quả phụ bèn kiện chàng trai về tội cưỡng dâm.

Quan tòa hỏi: "Bị cáo, anh cuồng dâm bà ta phải không? Chàng trai đáp: "Có cuồng dâm". quan tòa lại hỏi: "Cưỡng dâm bao nhiêu lần Chàng trai bèn làm ra vẻ thành khẩn, ăn năn đáp lại rằng: "Chỉ có một lần, xin quan tòa niệm tình tôi lần đầu tiên phạm tội mà xử nhẹ cho".

Vừa nghe câu này bà quả phụ hét lớn rằng: "Hai chúng tôi chung sống đã lậu năm, anh ta cuồng dâm tôi hơn mấy trăm lần".

Thế là không đánh mà khai, bà quả phụ đã lộ tẩy thông dâm chứ không phải cưỡng dâm. Chàng trai được xử vô tội và từ đó thoát khỏi tay bà quả phụ, lập gia đình với cô bồ trẻ.

4. Chiều sở thích, thỏa mãn dục vọng, đội mũ cánh chuồn

Tục ngữ có câu: Nếu cho anh ta đủ dây thừng, cuối cùng anh ta sẽ tự treo cổ lên xà nhà. Tạo cơ hội cho anh ta, anh ta sẽ tự chuốc lấy hậu quả. Anh ta luôn luôn bộc lộ ra những yếu tố mà ta có thể đưa anh ta đến chỗ chết.

Một ông quan mới nhậm chức, trong nhà có vợ con đầy tớ hầu hạ, bên ngoài có các thầy lại quân hầu bủa vây. Tất cả những người này ai cũng muốn tìm cơ hội thâm nhập nhà quan. Một khi có kẽ hở chui qua được họ bèn nhao nhao ùa lên chộp lấy thời cơ. Nếu quan thích tiền thì họ kiếm tiền mà nộp. Nếu quan thích gái thì họ săn lùng mỹ nữ cho quan. Nói tóm lại, chiều quan trăm phần trăm ngầm nắm chuôi quan lớn. Khi quan lớn hối hận thì đã muộn rồi, đã bị chúng nắm đàng chuôi, bị chúng khống chế. Các chiêu số này cho ta thao túng được nhân tình, chiếm lấy chủ động thì nhiều lần phải sử dụng phối hợp nhiều kỹ xảo. Tình trường quả là cuộc chiến tranh da
phương.

4. Không có chuôi thì tạo ra chuôi

Thập kỷ 30, Vương Gia Liệt làm tư lệnh quân đoàn 25 kiêm chủ tịch tỉnh Quí Châu về danh nghĩa phục tùng Tưởng Giới Thạch, thực tế độc chiếm bá quyền Quí Châu không cho người của Tưởng Giới Thạch xâm nhập. Tưởng Giới Thạch đã dùng một số biện pháp để khống chế Quí Châu, điều động Vương Chia Kiệt ra khỏi Quí Châu cắt vây cánh của họ Vương. Nhưng Vương Gia Kiệt không phải kẻ bất tài tầm thường, bất cứ thế nào cũng không chịu rời hang ổ Quý Châu. Tưởng Giới Thạch bèn bày mưu điệu hổ ly sơn. Một hôm tháng 5 năm 1935, Tưởng Giới Thạch đến Vũ Hán gợi ý Trương Học Lương giúp thực hiện

kế này. Hôm sau Tưởng Giới Thạch đáp máy bay đến Quí Dương thủ phủ Quí Châu. Trương Học Lương cũng đáp chuyên cơ của mình tháp thùng Tưởng Giới Thạch đến Quí Dương. Sau khi đến Quí Dương, Tưởng Giới Thạch nói cùng Trương Học Lương đến Quí Dương du ngoạn. Hôm sau thì Tưởng Giới Thạch và

Trương Học Lương trở về Vũ Hán, Vương Gia Kiệt mang các tướng lĩnh ra sân bay tiễn biệt. Đợi cho sau khi máy bay Tưởng Giới Thạch cất cánh rồi, Trương Học Lươn nói với Vương Gia Kiệt rằng: "Lão Vương này, anh chưa bao giờ ngồi máy bay do tôi tự lái cả. Lên máy bay đi, tôi sẽ cho anh chiêm ngưỡng vẻ đẹp Quí Dương từ trên cao rồi đưa anh trở xuống đất ngay". Vương Gia Kiệt hoàn toàn không phòng bị bèn bước lên máy bay. Máy bay cất cánh bay thẳng về phía bắc. Vương Gia Kiệt biết mình mắc lừa rồi nhưng không còn cách gì khác. Sau đó, Tưởng Giới Thạch tuyên bố Vương Gia Kiệt chống cộng ra lệnh quân đội trung ương vào tiếp quản Quý Châu. Sau khi Vương Gia Kiệt bị lừa đến Vũ Hán rồi bị đưa lên Nam Kinh, Tưởng Giới Thạch phong cho ông ta chức trung tướng tham nghị hữu đanh vô thực của Cục tham nghị quân của quân đoàn 12, từ đó ngồi chơi xơi nước ở Nam Kinh. Tưởng Giới Thạch bổ nhiệm Thiên Trung Tín

thân tín của Tưởng làm chủ tịch tỉnh Quí Châu thanh trừ tất cả tay chân của họ Vương, hoặc điều động các quân quan thời họ Vương. Từ đó thế lực cát cứ của Quí Châu tan rã, Quí Châu trở thành thiên hạ của họ Tưởng.

Kế điệu hổ ly sơn của Tưởng Giới Thạch thực chất là chế tạo ra một cái chuôi. Cái chuôi của quân phiệt cát cứ Quí Châu là tội danh chống cộng bất lực của Vương Gia Kiệt. Tưởng Giới Thạch nắm lấy chuôi của cây đao này thì toàn bộ quân đội Quí Châu qui phục dưới cờ họ Tưởng. Tưởng Giới Thạch dùng máy bay lừa bắt con tin để tạo ra cái chuôi.

Nói về kỹ thuật tạo chuôi thì Trương Cư Chính thời Minh đã dùng một cái chuôi cắm vào lưng hai con người là một tuyệt chiêu lịch sử hiếm chấy.

Minh Thần Tông Chu Dực Quân lên ngôi khi mới có 10 tuổi quyền lực triều đình nằm trong tay ba người. Trong nội cung thì có thái giám Phùng Bảo, bên ngoài cung thì có nội các đại học sĩ Cao Củng và Trương Cư Chính. Trong ba người thì Trương Cư Chính ẩm kế đa đoan, bèn nghĩ ra kế một mìn tên bắn hai con chim để
thâu tóm toàn bộ quyền lực.

Đầu tiên họ Trương áp sát Cao Củng gây thiện cảm anh anh em em. Nhà Minh khi lập nghiệp đã rút ra bài học hoạn quan lộng hành triều chính của đời Đường và Tống, cho nên ban đầu khống chế thái giám rất chặt chẽ. Thái giám không có danh vị gì và bị khinh thường. Cao Củng thấy họ Trương thân cận với mình rất lấy làm vui
mừng có việc gì đều thương lượng với họ trương. Bước thứ nhất đã thành công, Trương Cư Chính bèn tiến hành bước thứ hai. Họ Trương sai một tử tù đóng giả làm thái giám lộn sòng vào trong cung giả vờ mưu sát Thần Tông. Bọn thái giám bắt được tên thích khách này nhưng thẩm vấn như thế nào nó cũng không chịu khai ai chủ mưu. Thái giám Phùng Bảo hết cách bèn cầu cứu Trương Cư Chính. Trương Cư Chính giả vờ nói: "Tên thích khách này giả dạng thái giám rõ ràng là muốn đổ vạ cho Ngài. Trong số quyền thần Ngài kết oán với ai?" Phùng Bảo nghĩ bụng rằng quyền thần là Trương Cư Chính và Cao củng chứ còn ai nữa. Phùng Bảo nhớ lại Cao Củng khinh miệt mình và đã từng tranh cãi với mình nhiều lần. Rõ ràng Cao Củng muốn hại mình bèn quay về tiếp tục thẩm vấn thích khách. Thái giám Phùng Bảo nói với nên thích khách rằng: "Ta đã biết Cao Củng sai ngươi hành thích. Chỉ cần người khai Cao Củng là chủ mưu ta sẽ không giết người mà lại còn cho ngươi làm quan". Tên
thích khách vội vàng gật đầu đồng ý điểm chỉ vào tờ cung. Thần Tông thấy bản cung của thích khách trong lòng rất giận nhưng nghĩ rằng Cao Củng là lão thần triều trước bèn gợi ý cho ông ta cáo lão về hưu mà thôi. Bây giờ Trương Cư Chính lại xúi thích khách phản cung. Thần Tông nghe nói thích khách phản cung bèn thân hành thẩm vấn. Tên thích khách tâu lên vua rằng lần trước do một thái giám ép cung nên phải

khai như thế nên thích khách lấy tay chỉ Phùng Bảo đang đứng bên cạnh vua mà nói rằng: "Chính là ông thái giám này". Thần Tông ghét Phùng Bảo dám đem việc hành thích hoàng đế làm trò đùa và đem làm thòng lọng hãm hại công thần nên trong lòng rất chán ghét Phùng Bảo, từ đó xa lánh họ Phùng.

Trước tiên Trương Cư Chính tạo ra cái chuôi đao thích khách rồi dùng kế ly gián khiến cho Phùng Bảo cầm chuôi con dao đó đâm Cao Củng rồi sau lại xoay ngược chuôi dao bổ xuống đầu Phùng Bảo. Như vậy đã hoàn thành kế hoạch đoạt quyền của mình một cách tài tình.

5. Thổ lộ bí mật tất bị người dùng làm chuôi

Khi hoàng đế Ung Chính nhà Thanh đang ở ngôi, án sát sứ Vương Sĩ Tuấn bị phái đi làm quan ở Hà Đông. Khi họ Vương sắp rời kinh thành ra đi, đại học sĩ Trương Đình Ngọc tiến cử một mưu sĩ cho ông ta. Sau khi đến nhiệm sở, người mưu sĩ này làm viếc rất lão luyện cẩn thận lâu ngày Vương Sĩ Tuấn rất trọng dụng mưu sĩ này, xem như người tâm phúc nhưng không bao giờ tiết lộ bí mật trong lòng. Khi mãn nhiệm kỳ, Vương Sĩ Tuấn chuẩn bị hồi kinh, mưu sĩ này bỗng nhiên xin từ quan ra đi. Vương Sĩ Tuấn rất lấy làm lạ hỏi vì sao ông ta muốn ra đi. Người mưu sĩ đáp rằng: " Tôi là thị vệ họ Trần của hoàng đế, hoàng đế sai tôi theo ông. Mấy năm nay ông làm quan không có sai lầm gì. Tôi về kinh thành trước để bẩm tấu với hoàng thượng cho ông vài lời nói tốt" Nghe xong Vương Sĩ Tuấn cả sợ, mấy ngày sau hai chân còn run cầm cập khi nghĩ đến việc này. Thật đáng sợ? Nếu chẳng may đối xử xấu với ông này thì cầm chắc mất mạng.

Vương Sĩ Tuấn biết giữ mình, nếu không đã bị người ta nắm chuôi, họa hoạn sẽ khôn lường. Có một người thấu hiểu giá trị của sự tự bảo vệ này đã nói: "Tự bảo vệ là một pháp bảo mà nhiều người sử dụng để giữ bí mật khiến cho mình trở nên thần bí khó hiểu, không dễ gì ai đã nắm được đàng chuôi". Trong lòng có điều gì thì phải giữ làm kho báu nội tâm, đặt lên cao và xem rất trọng như là một tư bảo kín đáo của mình.

Nếu như anh đem mảnh đất nội tâm bán cho người khác thì thành lũy nội tâm của người đó càng vững bền. Và người đó đứng trong thành lũy vững bền của mình mà nhìn xuống thành lũy nhỏ bé của anh thì rõ như ban ngày. Khi anh không còn tự tại tự chủ nữa, không còn gì thần bí nữa thì tự nhiên không còn gì đáng quý trọng nữa. Nếu như anh muốn thăm dò họ thì họ thành lũy tầng tầng lớp lớp anh không có cửa vào. Cho nên anh phải luôn luôn đề phòng, tự bảo vệ để không phải sa vào thế "tang quyền nhục quốc" (mất quyền nhục nước) vì đã để cho người ta cấy trong nội tâm anh.

Khi vào một hoàn cảnh mới thì càng phải chú ý tự bảo vệ xây dựng nên một bức tường thành bất khả xâm Phạm.

Bởi vì lúc này anh dễ cho rằng mọi người đều tốt sống trong một bầu không khí êm ấm, quên mất lời giáo huấn của cổ nhân chỉ nên nói ba câu với người sơ giao. Chung sống lâu ngày hiểu biết sâu sắc hơn mới thấy được bộ mặt sâu thẳm của cuộc sống nơi đây, phát hiện ra đầy đủ bộ mặt của những người bạn bè ở đây, bây giờ mới thấy toàn bộ nhân cách đa dạng của họ. Bây giờ anh muốn rút chân ra, quay đi giữ một khoảng cách nhất định với những người xung quanh để tự bảo vệ, nhưng anh đã lỡ bày tỏ nội tâm rồi giống như một bát nước đã hất đi không sao thú lại được nữa. Thế thì làm sao từ đây về sau anh còn có thể giữ được khoảng cách cần thiết với mọi người nữa? Không còn có thể được nữa rồi. Người ta thì xồng xộc xông vào anh, anh thì rón rén từng bước mà vẫn khó đặt chân. Không còn biện pháp nào nữa. Anh chỉ còn có cách mang tấm thân đầy thương tích sống âm thầm gian nan giữa đám người này. Đó là nỗi phiền não nhỏ gậm nhấm anh.

Tóm lại, thổ lộ tâm tình giống như một thông tin bày ra công khai trước mặt mọi người bị người ta bài binh bố trận điều khiển anh tùy thích. Thổ lộ tâm sự với người khác là nguy hiểm bởi vì anh đã cung cấp chuôi cho người ta nắm, sẽ thành công cụ của người ta sai khiến. Trong cuộc sống thực tế, không phải tất cả những lời nói
khơi khơi sẽ dần dần lắng xuống. Có ba loại lời nói khơi khơi không thể nói ra.

1 .Lời nói phong phanh bóng gió không được nói ra.

Bắt giặc phải có tang vật, phải nắm được chỗ cốt yếu của giặc cho nên chúng ta nói năng phải có bằng chứng cụ thể. Nếu chúng ta đưa ra những lời nói khơi khơi với đối phương như phong phanh bóng gió toàn là chuyện lăng nhăng thì rất nguy hiểm, đặc biệt đối với những bí mật của người khác càng không thể buột mồm nói bừa ra lung tung. Nếu như anh nói anh Nam chị Bắc nào đó đều là những người đã lập gia đình mà đã ôm hôn nhau dưới gốc cây ngoài phố, quang cảnh động tình hơn cả trong phim. Tin truyền đến tai họ thì họ có thể căm giận thấu xương mắng chửi anh không tiếc lời chờ thời cơ báo thù hoặc tìm anh đôi co phản đối bắt anh đưa ra bằng chứng. Thế thì anh làm sao? Nói khơi khơi thì dễ đưa ra bằng chứng thì khó. Lúc đó anh không có máy ảnh để chụp hình họ, nhưng có máy ghi âm để ghi tiếng nói của họ thì làm sao có thể chứng minh họ biểu diễn một pha thân thiết cuồng nhiệt Chỉ còn biết tự vả miệng mình. Có thể không cúi đầu xin lỗi hay sao? Thiên hạ có hôn hít nhau thật đấy, song anh không có bằng chứng mà nói khơi khơi bâng quơ như thế là điều ngàn vạn lần chớ có làm. Nhân tâm khó lường, không nhất định đúng mà cũng không nhất định vô lý. Anh nói mấy lời bâng quơ chẳng qua cho sướng miệng một lúc mà không lường hậu quả.

2. Không nên nói những lời lộ bí mật vi phạm kỷ luật bảo mật.

Nhỏ như một đơn vị, lớn như cả một nước trong một thời kỳ nhất định, một phạm vi nhất định đều có bí mật. Chúng ta phải giữ miệng như bình, không được tiết lộ. Có người nhẹ dạ, nông nổi, không có tính kỷ luật, len lén nói ra điều bí mật, khiến cho một truyền mười, mười truyền trăm, người người đều biết. Có người tâm thuật bất chính nghe được như được vàng, dùng làm phương tiện trục lợi làm tổn hại nghiêm trọng cho đơn vị hay quốc gia. Những vấn đề liên quan đến bố trí nhân sự anh cũng không nên nói cho người hữu quan biết tin tức đó, nếu lỡ kế hoạch, nhân sự thay đổi thì anh làm sao an ủi được người ta? Và nếu anh gây ra mâu thuẫn trong đơn vị về việc điều chuyển nhân sự đó thì ai chịu trách nhiệm? Lộ bí mật cho bạn thân không hại bạn thì hại

mình. Anh một lòng nhiệt tình mà anh ta lại cho là anh tiết lộ bí mật, phê bình thẳng thừng, thậm chí tố cáo thì anh còn giữ được thể diện hay không ? Có một số người không thích nghe những lời đồn đại như vậy, họ không
biết ơn anh thì cũng là vô duyên lắm rồi. Cho nên mách lẻo thì tóc bạc, chi bằng khép chặt cửa mồm là hơn.

3. Vạch trần những lời đồn đại cũng không nên làm.

Phải biết trên đời này có những người rất quái khi tình đầu ý hợp không gì không nói, một khi quan hệ lạnh nhạt thì đổi bạn thành thù, vô tình vô nghĩa, thậm chí đổ dầu vào lửa, nhân cơ hội hãm hại. Đó là những người không đứng tin cậy. Tất nhiên gặp phải những người như vậy thì kẻ ưa đưa lời đồn đại tất sẽ bị hại. Chúng ta biết lời đồn đại thường là việc diễn ra chỉ có giữa hai người, làm sao anh có chứng cứ? Thậm chí đối phương phẫn nộ phản kích, lại bịa ra một tin đồn khác đối với anh mà ác liệt gấp mười lần, công kích anh khiến cho anh có mồm mà không nói được. Thế là cả hai bên đều bị trọng thương chứ không phải họ bị anh bán đứng. Kết quả sẽ như thế nào? Anh vốn chỉ a dua, không cầu danh trục lợi hay cố tình vạch trần điều bí mật của người ta, hay cố ý bày mưu tính kế nhưng chẳng may chính anh lại bị hại vì những lời đồn đại. Cho nên giả sử như anh nghe được lời đồn đại nào đó thì không nên truyền đi. Thiên hạ mỗi người ai cũng có một mảnh trời riêng, tốt nhất anh nên lấy tín nghĩa làm trọng, lấy lương thiện làm gốc hà tất buộc người ta phải quay lại cắn anh?

Cuối cùng cần phải đặc biệt nhấn mạnh là: nói điều bí mật cũng như nghe điều bí mật đều bất lợi, không an toàn cho anh. Nghe thấy bí mật của người ta thì người ta sẽ đả kích anh nếu người ta có quyền lực. Bí mật là điều không được nghe, không được nói.

Kế 20. Kế che đậy

Làm thế nào để chiêm thượng phong trong quan hệ cạnh tranh đối kháng

Ý nghĩa cốt tủy của thuật che đậy là đem giấu kỹ mục đích và ý đồ của mình khiến đối phương không có cách gì phát hiện được nên tê liệt mất phương hướng.

Hoặc dùng nhiễu khiến cho đối phương không nhận ra đâu là cái thật, đâu là cái giả, nhận lầm cái giả thành cái thật. Sau đó anh mới có điều kiện và thời cơ thong dong hoàn thành kế hoạch đã định.

Che đậy là che mắt đối phương hay gây nhiễu tầm nhìn đối phương khiến cho loạn thị. Biện pháp chủ yếu gồm có:

1 . Vàng thau lẫn lộn, lộng giả thành chân, dương đông kích tây.

2. Làm động tác giả khiến cho đối phương hoa mắt không phân biệt được giả chân, khiến cho mỏi mắt đối phó, lung tung hay nhìn mà không thấy nên lơ là cảnh giác Che giấu nhược điểm của ta cũng là công dụng của kế che đậy.

Trong Tôn Tử binh pháp có 12 chiến thuật tổng kết các phương pháp che đậy, theo nguyên tắc chia thành 3 loại lớn

1. Ngụy trang thực lực của mình để lừa địch .

2. Dẫn quân địch vào lầm đường khiến cho quân địch hỗn loạn.

3. Gặp cường địch thì tránh chỗ mạnh đánh chỗ yếu, dùng kế hơn dùng lực .

Cần phải đặc biệt nhấn mạnh: Có hai cách che đậy là che đậy thiện ý và che đậy ác ý. Nếu động cơ tốt thì kế che đậy không có gì đáng trách. Hiểu cách che đậy thì sau mới vạch trần đối phó được bọn lừa đảo, chớ có vì người ta chê bai mà coi thường kế che đậy.

1 . Dương đông kích tây giấu kỹ tung tích

Khi Tăng Quốc Phiên luyện quận thì hàng ngày sau cơm trưa thường mời các bạn đồng liêu đánh cờ vây. Một hôm bỗng nhiên có người

đến tố cáo một vị thống lĩnh nọ sắp tạo phản. Người tố cáo là bộ hạ của viên thống lĩnh. Tăng Quốc Phiên nổi giận đùng đùng sai quân lôi kẻ tố cáo ra chém đầu thị chúng. Một lúc sau, viên thống lĩnh bị tố cáo nọ đến tạ ơn Tăng Quốc Phiên. Tăng Quốc Phiên lập tức sầm mặt suông ra lệnh bắt viên thống lĩnh chém đầu lập tức, các bạn đồng liêu không biết vì sao.

Tăng Quốc Phiên cười nói rằng: "Điều này các vị không hiểu được đâu. Người tố cáo nói đúng sự thật nhưng nếu ta không giết y thì viên thống lĩnh biết đã bị phát giác tất nhiên lập tức tạo phản. Ta giết tên tố cáo nên lừa được tên thống lĩnh đến". Then chốt của kế che đậy là giấu ý đồ và mục đích thực, ta không để cho người ta phát hiện được càng không để cho họ dự đoán được. Cho nên kẻ dùng mưu kế che đậy thường dùng phương pháp dương đông kích tây. Giả vờ tấn công một mục tiêu kỳ thực lại nhắm vào một đích khác, đối phương bất ngờ thừa cơ đánh một đòn chí mạng. Có khi anh giả vờ vô tình lộ tâm tư, kỳ thực lừa cho đối phương chú ý vào điều đó rồi xuất kỳ bất ý phát động công kích thu thắng lợi.

Mùa xuân năm 1968, Tiệp Khắc tiến hành cuộc vận động cải cách từ trên xuống dưới. Dupxep, bí thư thứ nhất trung ương Đảng cộng sản Tiệp Khắc là người lãnh đạo phái cải cách đã cải tổ Bộ Chính trị và Ban bí thư Trung ương đảng, thông qua "Cương lĩnh hành động" theo tư tưởng cải cách. Phong trào cải cách của Tiệp Khắc không những làm cho lãnh đạo Liên Xô lúc bấy giờ tức giận mà còn khiến cho các nước Đông âu lo lắng. Nhưng sau khi đã ký tắt xong hiệp nghị Vacsava ngày 3 tháng 8 thì mọi người thở phào yên tâm bởi vì Liên Xô chấp nhận không dùng hành động quân sự đối với Tiệp Khắc Một thời thị dân Praha vô cùng lạc quan. Ngày 20 tháng 8 một chiếc máy bay dân dụng Liên Xô bay trên bầu trời Tiệp Khắc. Sau khi đảo mấy vòng, máy bay phát tín hiệu cấp cứu đến phi trường Praha báo máy bay bị sự cố kỹ thuật, xin hạ cánh khẩn cấp. Theo thông lệ quốc tế, người phụ trách sân bay Praha đồng ý cho máy bay hạ cánh. Sau khi máy bay hạ cánh xong dừng lại trên đường băng thì mấy chục lính biệt kích Liên Xô vũ trang

đến nhảy ra khỏi máy bay, nhanh chóng chiếm lĩnh tháp điều hành của sân bay và hướng dẫn cho máy bay vận tải cỡ lớn của Liên Xô đến hạ cánh. Xe tăng, xe thiết giáp từ trong máy bay này bò ra chạy vào trung tâm thủ đô Tiệp Khắc, bấy giờ mọi người mới hiểu hàm ý thật sự của Liên Xô. Vốn Liên Xô dùng chiêu kế hoãn binh, dụ cho Tiệp Khắc lơ là mất cảnh giác. Đợi đến khi thời cơ chín mùi là ra chiêu nửa đêm cướp của, không phí bao nhiêu công sứ mà chiếm được toàn bộ nước Tiệp Khắc. Che đậy người khác không phải toàn là gian tà trục lợi mà kế này còn có thể dùng làm việc thiện. Ví dụ như trong giao tế, mỗi người đều có mục đích nhất định hoặc để tìm kiếm tình hữu nghị thắt chặt tình cảm hoặc là để giao lưu trao đổi thông tin, hoặc là để tìm người hợp tác hoặc để tìm người giúp đỡ. Nói chung hai bên giao tiếp có mục đích giao tiếp rõ ràng để hai bên tương trợ nhau. Nhưng có khi mục đích giao tế quá lộ liễu thì lại trở ngại cho việc hợp tác bất lợi cho việc thực hiện mục đích giao tiếp. Trong trường hợp này phải che đậy mục đích giao tế.

Xí nghiệp đồ sứ nọ cung cấp bình rượu cho một xí nghiệp rượu vốn định giá mỗi chiếc bình hai thân dân tệ. Khi chuẩn bị ký kết hợp đồng năm sau, xí nghiệp đồ sứ tính đến giá nguyên liệu tăng bèn chuẩn bị nâng giá mỗi chiếc bình nhưng lại sợ xí nghiệp rượu không đồng ý. Giám đốc xí nghiệp đồ sứ bèn nghĩ ra mưu kế phát động công kích nói với giám đốc xí nghiệp rượu rằng: "Do nhà nước hạn. chế đầu tư khống chế tín dụng và do nhiều nguyên nhân khác nên xí nghiệpp tôi không đủ vốn lưu động xin qúi xí nghiệp tạm ứng trước cho chúng tôi 1/3 gía trị hợp đồng. Nếu không xí nghiệp chúng tôi khó lòng bảo đảm được kế hoạch sản xuất số bình cho quí xí nghiệp, như vậy sẽ ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất của quí xí nghiệp". Đương nhiên giám đốc xí nghiệp rượu không muốnn bo' ra một số tiền ứng trước lớn như thế. Hai bên thương thảo nhiều lần, cuối cùng giám đốc xí nghiệp đồ sứ nhượng bộ không đòi ứng trước nữa mà đồng ý giá mỗi chiếc bình lên một cách thích đáng rồi hàng giao đến đâu đâu trả tiền đến đó. Như vậy giám đốc

xí nghiệp đồ sứ đã che giấu mục đích thực là tăng giá bình bằng cách đòi tiền tạm ứng trước và cuối cùng đã đạt mục đích nhờ kế che đậy này.

2. Chân chân giả giả, hư hư thực thực

Trong Tam Quốc diễn nghĩa có việc Trương Tùng muốn dâng bản đồ Tứ Xuyên cho Tào Tháo. Tào Tháo xem thường Trương Tùng tướng mạo lùn xấu, loắt choắt nên phất áo bỏ đi. Chủ bạ Dương Tu của Tào Tháo là một biện sĩ mắng Trương Tùng, ca tụng tài ba Tào Tháo đưa quyển Mạnh Đức tân thư, sách binh pháp của Tào Tháo viết ra khoe với Trương Tùng. Không ngờ Trương Tùng học rộng mà trí nhớ lại tuyệt vời cầm lấy quyền binh thư đọc qua một lượt đã thuộc lòng ngay. Trương Tùng bèn cười nói rằng: "Sách này trẻ con mới cao 3 xích (khoảng 1m) trong đất Thục đều có thể đọc thuộc lòng
sao lại gọi là "tân thu" (sách mới) Đây là một tác phẩm của một người vô danh thời Chiến Quốc. Tào thừa tướng đã đánh cắp mạo xưng là của ông ta. Điều đó chỉ có thể lừa túc hạ mà thôi. " Dương Tu quát bảo rằng: "Sách này của thừa tướng chưa từng truyền ra ngoài. Ông dám bảo trẻ con đất Thục đọc thuộc lòng như cháo chảy sao lại
dám lừa dối ta như thê?" Trương Tùng lập tức đáp lại rằng: "Nếu ông không tin thì tôi thử đọc cho ông nghe vậy " Nói xong, Trương Tùng đọc một lượt từ đầu đến cuối cuốn Mạnh Đức tân thư không sót một chữ nào. Dương Tu thất kinh. Tào Tháo biết việc này lòng buồn
rười rượi nói rằng: "Phải chăng cổ nhân cũng đã suy nghĩ như ta rồi ra lệnh cho xé đốt quyển sách đó đi và bảo Dương Tu đưa Trương Tùng đến gặp.

Trong cuộc giao tranh này, Trương Tùng có thể đánh bại Tào Tháo và Dương Tu là bởi vì ông ta đã sử dụng phương pháp biện luận hư nghĩ thị ý pháp (phép biến cái không thành có).

"Hư nghĩ thị ý pháp" là đem cái vốn không có làm cái có thật khách quan và làm cho đối phương lầm tưởng là sự thật khách quan. Thực thi biện pháp này gồm hai bước: "Hư nghĩ và thị y". Hai bước đó liên hệ mật thiết với nhau. Nhưng hư nghĩ tương đối dễ hơn do người

chủ đạo làm chủ, hư đến mức độ nào, nghĩ ra hình thức nào đều do bản thân anh quyết định (Hư là cái không có, nghĩ là bịa cái hự ra cái thật). Còn thị ý thì tương đối khó hơn, có mục đích làm cho đối phương tin tưởng cái anh hư nghĩ ra. Nếu đối phương không tin tưởng tin cái hư nghĩ trở thành vô ích. Cho nên hư nghĩ (hư cấu) là tiền đề mà thị ý (bảo người ta chấp nhận) là then chốt.

Muốn vận dụng thành công phương pháp "hư nghĩ thị ý pháp" thì phải nắm bắt tinh xảo hai bước đó. Cụ thể là:

1. Phải hư cấu một cách hợp tình hợp lý khiến cho đối phương không phân biệt được thật giả.

Phải làm ra một điệu bộ thế nào đó hợp tình hợp lý, có nghĩa là không cách xa cuộc sống hiện thực quá đáng. Phải hư cấu sao cho đại để phù hợp với tình hình thực tế lúc đó, nơi đô và người đó. Bởi vì người ta phán đoán đúng sai là dựa vào tri giác. Tri giác chính xác hay không thì lại dựa vào tri thức và kinh nghiệm đã trải qua. Khi hư cấu nói chung phải phù hợp hay nhất trí với trí thức và kinh nghiệm của mình đã trải qua thì tri giác sản sinh cảm giác chấp nhận giống nhau tức là lý giải và chấp nhận hư cấu của đối phương đưa ra. Trong ví dụ trên đây Trương Tùng hư cấu binh thư đó là tác phẩm của một người vô danh thời Chiến Quốc. Tào Tháo là một chủ soái cầm quân mà viết binh pháp tất không thế không dựa vào kinh nghiệm chiến tranh của người xưa cho nên Tào Tháo có thể tin đã từng có một binh thư như thế. Nhưng nếu như hư cấu binh thư này là binh thư của Lưu Chương hay của Tôn Quyền viết ra thì Tào Tháo, Dương Tu không thể nào tin được vì Lưu Chương và Tôn Quyền là những nhân vật cùng lời Tào Tháo. Tri thức Tào Tháo không chấp nhận hư cấu đó vì Tào Tháo rất hiểu Lưu Chương và Tôn Quyền. Khoảng cách giữa khả năng hai ông này với binh thư quá xa.

Trong khi hai bên tranh luận thì đối phương bao giờ cũng cảnh giác đối với anh, nghi ngờ theo bản năng. Cho nên trong khi hư cấu cần phải ra sức làm sao cho hợp lý. Có khi phải thêm một chút chân chân giả giả tạo thành cục diện hư hư thực thực, thực thực hư hư. Ví dụ như Trương Tùng nói "người vô danh" không nói cụ thể tên họ là ai để cho

anh không biết đâu mà lần. Bấy giờ đối thủ nghĩ rằng: "Có thể là thực mà cũng có thể là hư và tin tưởng toàn bộ hư cấu của Trương Tùng, sập vào bẫy của Trương Tùng.

Người giỏi dùng hư cấu bao giờ trong hư cấu cũng có chút ít thực thì người ta mới tin là thực.

2. Thị ý thì phải thưa mà không lọt, thái độ phải thành khẩn biểu hiện phải xảo diệu.

Hình thức biểu hiện chủ yếu của thị ý là ngôn ngữ. Đồng thời nên dùng cả tình cảm thần thái, động tác ngữ điệu nữa. Mức độ đối phương tiếp thu hư cấu của anh tùy thuộc vào cách thị ý của anh gây ấn tượng cho đối phương nông hay sâu. Thị ý càng minh triết, càng tha thiết, càng chắc chắn như đinh đóng cột càng có sức cảm hóa thì tác động đến đối phương càng mạnh, càng mê hoặc. Ví dụ trong Tam Quốc diễn nghĩa, khi Gia cát Lượng thuyết phục Tôn Quyền ký hiệp ước cùng Lưu Bị chống Tào Tháo thì trong cuộc đàm đạo với Chu Du đã hư cấu ra việc Tào Tháo chinh phục Giang Đông là để bắt hai nàng Kiều. Để cho Chu Du tin, Gia Cát Lượng đã thị ý tương đối tinh vi. Đầu tiên Gia Cát Lượng dẫn Đồng Tước dài phú của Tào Tháo, đem câu "liên nhị kiều vu đông tây hề, nhược trường không chi cảnh xà" chữa thành "lãm nhị kiều vu đông nam hề, lạc triệu tịch chi dữ cọng" (chữa câu "nối hai cầu đông tây lại như con rắn vắt ngang trái thành ra "ngàm hai nàng kiều ở đông nam, ngày đêm cùng hai nàng vui thú". Đổi chữ kiều này là cây cầu ra liều là con gái vì hai chữ này đồng âm dị nghĩa). Như vậy Gia Cát Lượng đã chữa hai cây cầu thành hai nàng kiều vợ của Tôn Sách và Chu Du. Nghe xong Chu Du nổi giận đùng đùng thì Gia Cát Lượng lại gỉa vờ hoảng hốt vội nói: " Lỡ lời nói bậy rồi, đáng chết, đáng chết". Đợi khi Chu Du đã hạ quyết tâm chống Tào rồi Gia Cát Lượng lại bảo rằng: "Việc này xin suy đi nghĩ lại để sau khỏi hối hận " . Như thế mới củng cố được mục đích muốn đạt.

Cho nên có thể nói rằng thị ý là thao túng tri giác của đối phương. Hư nghĩ một khi đã đem ra thực thi thì phải tìm mọi cách huy động tình cảm của đối phương, khiến cho họ tin vào anh và hết sức bảo vệ hư cấu,

không để cho dối phương có chút nghi ngờ nào. Cần phải làm cho đối phương thất rằng nếu không tin lời anh thì sẽ
gặp điều phiền toái chỉ có tin lời anh thì mới có lợi ích cho họ. Đó là đặt ra trước mắt đối phương một suy lý có đủ điều kiện cần thiết, bức cho đối phương chỉ có một lựa chọn là tin lời anh mà thôi.

Để cho có hiệu quả hơn, thị ý có thể lợi dụng tâm lý đồng cảm đối với những điển chung của mọi người, đứng trên vị trí của đối phương mà nói cho lợi ích của đối phương khiến cho đối phương có cảm giác là anh đang vì đối phương, vì lợi ích của hai bên nhất trí. Đồng thời sử dụng ngôn từ khéo léo để dung lạc cảnh giác của đối phương. Ví dụ như câu nói của Gia Cát Lượng "Việc này xin suy nghĩ lại để sau khỏi hối hận" là nhằm mục đích dó. Trong xã hội hiện đại, đó lằ laọi các câu như sau: “xét đến lợi ích đôi bên hoặc đó là điều ai ai cũng biết, hoặc đáng lẽ từ lâu đã phải như thế hoặc người thông minh nên làm như thế. . . Như vậy là phòng tuyến cuối
cùng của đối phương sẽ sụp đổ, bất giác tin cào hư cấu của anh.

Có một năm tổ chức hội chợ rượu thế giới ở Quí Dương. Một công ty thương mại tỉnh bạn đàm phán với xí nghiệp rượu số 1 của Quí Châu. Công ty đó muốn đặt hàng 10 tấn rượu trắng. Nhưng Quí Châu vô vàn xí nghiệp rượu mà rượu nổi tiếng cũng nhiều vô kể, các xí nghiệp cạnh tranh nhau khốc liệt. Vậy thì đặt hàng xí nghiệp nào? Thật khó quyết định. Trong thời gian đàm phán, xí nghiệp rượu số 1 này vui mừng vì đơn đặt hàng quá lớn nhưng vẫn che dấu sự hưng phấn nội tâm. Giám đóc xí nghiệp rượu số 1 dùng kế này nói với giám đốc . Công ty thương mại tỉnh bạn rằng: "Rất đáng tiếc, sản
phẩm năm nay của xí nghiệp tôi đã ký hợp đồng rồi nay bắt đầu ký hợp đồng cho năm sau. Nếu như quí công ty cần thì tôi sẽ bố trí kế hoạch sang năm cho quí công ty". Không biết là hư cấu, giám đốc công ty thương mại nọ bèn nói rằng: thật ư? Hôm qua các anh còn đang mời cho cơ mà? Giám đốc xí nghiệp rượu bèn dùng phương pháp thị ý tỏ ra vẻ chân thành nói rằng: "Thương trường là chiến trường mà, các anh là người thông minh chắc là cũng biết. Đó chỉ là sách lược của chúng tôi.

Mọi người đều biết rượu chúng tôi không cần mời chào, hơn nữa đã qua một ngày tình hình há không biến động. Ngay sáng hôm nay một công ty Quảng Đông đã mua nốt 10 tấn cuối cùng và chở đi rồi. Các anh có thể đi hỏi họ. Thị ý này phát sinh hiệu quả ngay, giám đốc công ty thương mại nọ sốt ruột bèn nói: "Vâng vâng, đúng thế. Chúng tôi biết rượu của các ông ngon có tiếng, chúng tôi rất hâm mộ nên mới đến ký hợp đồng. Mỗi lần đi lại không dễ, hay là các anh cố đê cho chúng tôi một ít." Giám đốc xí nghiệp rượu thị ý làm ra vẻ khó xử quá. Giám đốc công ty thương mại lại càng sốt ruột ra sức nài nỉ hồi lâu. Bấy giờ giám đốc xí nghiệp rượu dùng lời lẽ tỏ ra quan tâm đồng tình bảo rằng: "Thôi thì vì sự hợp tác lâu dài của các anh và chúng tôi, vì lợi ích lâu dài của đôi bên, chúng tôi sẽ thu xếp với các khách hàng mỗi người để lại một ít để có đủ 10 tấn cho các anh vậy". Giám đốc công ty thương mại hết sức sung sướng. Giám đốc xí nghiệp rượu lại càng sung sướng hơn.

3. Dùng động tác giả gây nhiễu thị giác đối phương

Cuối thời Đông Hán, Hoàng Cân khởi nghĩa, đội ngũ ngày càng lớn. Bắc Hải thái thú là Khổng Dung bị vây trong thành Đô Xương. Quân Hoàng Cân ngày càng siết chặt vòng vây. Khổng Dung bèn sai Thái Sử Từ phá vây đến cầu cứu Lưu Bị. Quân Hoàng Cân vây thành như đánh đai sắt làm sao đột phá được? Thái Sử Từ bèn nghĩ ra một kế. Thái Sử Từ cưỡi ngựa cầm cung ra thành, đằng sau có mấy người cầm mấy tấm bia đi theo. Quân Hoàng Cân lấy làm lạ bèn lập tức bố trí trận địa chuẩn bị chém giết. Thái Sử Từ ra đến hào thành dựng bia lên đi lại bắn tên vào bia. Bắn một chặp rồi lại vào thành. Mấy ngày sau Thái Sử Từ lại ra thành bắn bia. Quân vây thành cho là chẳng có việc gì đáng kể, một số ít quân lính đứng xem. Cứ như vậy kéo dài hơn 10 ngày, quân Hoàng Cân vây thành coi là chuyện thường bèn nằm lăn trên mặt đất không thèm làm gì cả. Rồi một hôm Thái Sử Từ ra thành như thường lệ bỗng đột nhiên phi ngựa vượt vòng vây. Khi quân Hoàng Cân tỉnh ngộ đuổi theo thì đã

không kịp nữa rồi. Mấy hôm sau Thái Sử Từ mang quân cứu viện đến giải vây cho thành Đô Xương. Thái Sử Từ đã dùng động tác giả ra thành tập bắn cung lặp đi lặp lại gây nhiễu quân Hoàng Cân, che giấu động tác thật là ra thành vượt vòng vây. Quân Hoàng Cân đã bị đánh lừa xem động tác giả là động tác thật, vì vậy Thái Sử Từ thành công. Cho nên anh làm những sự việc nhìn bề ngoài tựa hồ vô ý nghĩa, thậm chí ngu xuẩn nhưng lại làm tê liệt, phân tán sự chú ý của đối phương sau đó thừa cơ hành động thực hiện mục đích thật. Phương pháp che đậy này chủ yếu gây nhiễu thị giác đối phương cũng giống như cây đao sáng chói lên làm hoa mắt đối phương vậy.

Thái Sử Từ quả là cao thủ của kế này. Một loại động tác giả khác là che giấu thực lực của mình. Một công ty thương nghiệp nọ có hai phái tranh nhau quyền làm chủ quản lý công ty ra sức lôi kéo gây bè
phái. Khi công ty đăng ký cổ phần hóa xong thì phái phó giám đốc lôi kéo được nhiều cổ đông tưởng không nhiều hòn phái giám đốc. Phái phó giám đốc tự cho là đã cầm chắc phần thắng nên lơ là cảnh giác, không chú ý mấy hoạt động của phái giám đốc. Nào có biết phái giám đốc che giấu số lượng cổ đông đã lôi kéo được không đăng ký ngay mà chờ đến sắp hết hạn mới đăng ký và đoạt được thắng lợi. Nghiên cứu tỉ mỉ quá trình đấu trí của phái giám đốc là phương pháp giảm số bếp nấu cơm trong Tôn Ngô binh pháp.

Lại còn có biện pháp động tác giả nhiễu kích thích lòng hiếu kỳ của địch thủ, phân tán sự chú ý và mục đích của địch thủ. Ví dụ như tiện tay viết chữ hay vẽ hình thì có hiệu quả cho cả bản thân lẫn đối phương. Đối với bản thân động tác của tay bất thần vẽ loạn xạ trên giấy một cách vô ý thức có thể làm cho bản thân bớt khẩn trương khi lần đầu tiên gặp đối thủ, khôi phục lòng tự tin. Che thiếu nữ gặp người yêu lần đầu hay bẻ vụn cành cây hay rút cuống chiếu. Cũng có nhiều người khi khẩn trương thì tiện tay man mê di chuyển đồ vật nhỏ gì như tách cốc đang đặt bên cạnh hoặc là luôn luôn cử động thân thể hay chân tay như bẻ ngón tay v.v... Đó đều là những động tác vô ý thức để bớt khẩn trương như vẽ loạn trên giấy vậy.

Nhiễu loạn tình cảm của đối phương cũng có hiệu quả tâm lý. Ví dụ một mặt vẽ linh tinh, một mặt nói chuyện với đối phương có thể gây cho đối phương ấn tượng là anh không để tâm vào lời nói, khiến cho đối phương lơ là không chú ý và có cảm giác bị xem thường, như vậy anh đã thắng một nước cờ chiếm được ưu thế tâm lý.

Đồng thời khi anh sử dụng thái độ lơ là như thế, ngộ nhỡ đối phương đưa ra vấn đề khó trả lời thì anh có thể nói là vừa rồi không chú ý lắm cho nên nghe không rõ ý của đối phương. Có nghĩa là khi sử dụng sách lược này anh đã thừa lại một mảnh đất thừa giữa anh và đối phương để dễ xoay chuyển khi cần thiết. Có thể có người cho cách làm này không quang minh lỗi lạc nhưng trong những cuộc đàm phán thương nghiệp ngay khi bắt đầu đã ăn miếng trả miếng gay gắt thì nếu như dùng phương pháp tấn công trực diện tức thời có khi lại bị đối phương xỏ mũi dắt đi. Cho nên có khi phối hợp tấn công với chiến thuật gây nhiễu thì chắc chắn cần thiết.

Điểm chung của ba cách làm động tác giả kể trên là che mắt đối phương, gây nhiễu thị giác đối phương. Dùng động tác giả không những có thể khống chế đối phương mà còn có thể tự bảo vệ, tự phòng thủ. Chúng ta biết rằng bắn con chim bay thẳng thì dễ dàng hơn bắn con chim bay dích dắc. Nếu có kẻ xấu muốn ám toán anh,
anh nhất thiết phải luôn luôn thay đổi phương thức hành động khiến cho họ bị mê hoặc thì đó mới là nước cờ cao. Kỳ thủ cao cấp không bao giờ đi trúng ý của đối thủ, lại càng không để cho đối thủ xỏ mũi dắt đi những nước cờ theo ý đồ của họ. Còn nếu như anh cứ hành sự theo như thói quen cố hữu của anh thì đối phương mò được
quy luật hành động của anh ngay và muốn hại anh thì dễ như trở bàn tay.

4. Tung hỏa mù hư như thực

Tri kỷ tri bỉ bách chiến bách thắng (biết người biết ta trăm trận trăm thắng) đó là một chân lý muôn đời không thay đổi. Nhưng cả hai bên đều tri kỷ tri bỉ thì bách chiến không còn là bách thắng nữa. Cho

nên anh phải biết tri kỷ, anh phải biết tri bỉ, đồng thời hy vọng đối thủ không biết anh. Biết và không biết đều tại anh cả, nếu
muốn đối phương không biết anh thì anh có quyền lực làm như vậy. Nếu chân tướng của anh hoàn toàn bộc lộ, đối phương công kích nhược điểm của anh thì không nghi ngờ gì nữa anh tất thất bại. Chỉ khi nào có thể ngụy trang nhược điểm thành ưu điểm, khiến cho đối phương nghĩ rằng đã nhầm nên đình chỉ tấn công thì anh mới có thể chuyển nguy thành yên được.

Đàm Đạo Tế xuất sư đánh địch, lương thực sắp cạn. Chẳng may quân địch biết được tình hình này, dốc toàn lực liều mạng tấn công. Tình thế rất nguy cấp. Đàm Đạo Tế bèn tung hỏa mù che giấu nhược điểm suốt đêm xúc cát ngụy trang thành gạo khiến cho quân địch tưởng là lương thực dồi dào bọn thám báo đã sai lầm, không dám tiến công nữa.

Đó là Đàm Đạo Tế đã ứng dụng kế che đậy biến hư thành thực một cách xảo diệu không chút kẽ hở và có gan lớn, dù dao kề cổ cũng không cúi đầu. Phải được như thế thì kế này mới có hiệu quả.

Trước đây một ngân hàng công thương phát hành trái phiếu có một lần loan truyền ngân hàng sắp phá sản, những người có trái phiếu ào ào kéo đến đổi trái phiếu lấy tiền mặt, chen chúc nhau vây kín ngân hàng con kiến thui không lọt. Tình hình cực kỳ nghiêm trọng. Giám đốc ngân hàng vẫn tỏ ra thái độ điềm tĩnh không chút hoang mang, lập tức đem tiền trong kho bày ra chất đống thành núi trong phòng giao dịch. Một mặt công bố thời gian rút tiền, một mặt vay tiền các ngân hàng bạn. Trong phòng tiền đã chất sát trần mà bên ngoài vẫn tiếp tục chở hết thùng này đến thùng nọ đưa vào phòng. Những người sắp hàng đổi tiền thấy tiền nhiều như thế nhiều người không đổi nữa. Thế là cơn triều đổi tiền xẹp xuống tiêu tan. Còn ngân hàng từ đó về sau lại càng được tín nhiệm hơn.

Tháng 10 năm 1849, chính phủ nước Phổ chính thức khai thông đường điện báo Beclin đến Asen cho phép hoạt động thương nghiệp sử dụng thông tin. Thế là vị trí địa lý của Asen trở thành quan trọng. Một

thương gia tên là Luter bèn lập tức hành động chuẩn bị lợi dụng thời cơ này làm nên một sự nghiệp. Ông ta đến Beclin toan tổ chức một thông tấn xã kiểu Pari. Nhưng có một ông khác tên là Olep đã đến Beclin trước lập văn phòng Olep. Gia đình Olep giàu có, thực lực kinh tế hùng hậu và cũng rất thông minh tài ba như Luter. Đối diện đối thủ cỡ như thế Luter biết rằng không đủ sức khiêu chiến. Nhưng Luter không nản lòng tuyệt vọng bèn tránh mạnh đánh yếu, tổ chức một cuộc chiến chớp nhoáng, lập tức chạy gấp đến Asen. Ông thấy ở Asen chưa động tĩnh gì nên rất vui mừng bèn mở ngay một phòng điện báo nho nhỏ kinh doanh độc lập. Luter thu thập rộng rãi các thông tin nóng khắp các thành thị chủ yếu của châu âu, xử lý biên soạn thành một tập "Bản tin nhanh Luter" nhanh chóng phân phát cho những người quan tâm. Luter phấn đấu gian khổ nên cuối cùng mở rộng được thị trường. Một thời gian sau người ta đổ xô đặt mua Bản tin nhanh Luter và Luter đã đứng được vững vàng trên thị trường thông tin.

Trong trường hợp này Luter đã biết tung hỏa mù bản tin nhanh để che giấu thực lực kinh tế không bằng Olep và giành được phần thắng lợi trong cuộc cạnh tranh thông tin này.

5. Mười hai quỷ đạo của Tôn Tử

Nói đến thuật che đậy không thể không đề cập đến Tôn Tử và Tôn Tử binh pháp. Bộ kỳ thư này đã đúc kết thuật che đậy dưới góc độ quân sự nhưng lại hoàn toàn thích dụng cho việc thao túng nhân tình, hơn nữa lý luận về tướng thuật trong binh thư này rất ảo diệu, hoàn bị, khúc chiết.

Về phương diện chiến thuật, quan niệm cốt lõi của luôn Tử là: "Binh giả, quỷ đạo dã" (việc binh là gian trá). Ông chủ trương việc binh không thể không gian trá. Trước khi nổ ra chiến tranh phải che đậy thực lực của ta, làm cho kẻ địch đánh giá sai thực lực của ta rồi sau đó mới "công kỳ vô bị, xuất kỳ bất ý" (đánh vào chỗ không phòng bị, bất ngờ khôn lường). Ông nêu ra yếu quyết của tâm lý tác chiến là phải tránh mũi nhọn của kẻ địch, làm nhiễu loạn quân tâm của địch khiến cho kẻ

địch mỏi mệt xoay qua chuyển lại, rồi sau thừa lúc địch sơ hở dùng "dĩ dật đãi lao" (ta nhàn nhã địch mệt mỏi) mà phát động tấn công. Đó là vận dụng cái gọi là sách lược tị thực kích hư (tránh chỗ mạnh đánh chỗ yếu). Tôn Tử đưa ra 12 quỷ kế tức 12 chiến thuật. Về đại thể có thể chia 12 chiến thuật đó thành ba loại nguyên tắc lớn.

1 Loại thứ nhất là ngụy trang thực lực của ta đánh lừa địch như sau:

- Năng nhị thị chi bất năng: Mạnh mà tỏ ra vẻ khổng mạnh, thực lực của ta cực mạnh mà lại che đậy để làm cho địch lơ là mất cảnh giác.

- Dụng nhi thị chi bất dụng: Hành động mà làm ra vẻ không hành động, đã xuất quân mà ngụy trang thành án binh bất động.

- Cận nhi thị chi dĩ viễn viễn như thị chi dĩ cận: Gần mà làm ra vẻ xa, xa mà làm ra vẻ gần. Cố ý làm cho địch nhận thức sai lầm về khoảng cách với ta để ta có thể tiến công bất ngờ.

2. Loại thứ hai là dẫn địch đi sai đường làm cho địch rối loạn. Phương pháp như sau:

- Lợi nhi dụ chi: Dùng lợi nhử địch khiến cho địch tưởng là có lợi xua quân tiến vào.

- Loạn nhi thủ chi: Làm cho địch rối loạn trận địa sau đó công kích.

3. Loại thứ ba là cách đối phó kẻ địch cực mạnh. Phương pháp nhu sau:

- Thực nhi bị chi: Hết sức phòng bị kẻ địch có thực lực mạnh.

- Cường nhi tị chi: Tránh chỗ mạnh của địch, không giao chiến với những cánh quân mạnh của địch. Nộ nhi nhiễu chi: Chọc tức cho địch nổi giận khiến cho địch hành động không đúng qui tắc.

- Ti nhi kiêu chi: Làm ra vẻ nhút nhát để cho kẻ địch thêm kiêu căng.

- Dật nhi lao chi: Khi kẻ địch đang nhàn nhã thì quấy rối cho địch mệt mỏi vì xoay qua xoay lại.

- Thân nhi li chi: ly gián, phân hóa nội bộ địch.

Kế che đậy nói trên không thoát khỏi phạm vi 12 quỷ đạo của Tôn Tử đủ thấy bất luận trong chiến trường hay quan trường hay thương trường, mọi sự cạnh tranh thao túng nhân tâm đều cùng chuẩn tắc tâm lý.

Dưới đây đưa ra một ví dụ trong quan trường. Giữa thời Gia Tĩnh nhà Thanh, Nghiêm Tung và Hạ Ngôn đều là đại thần của triều đình. Hạ Ngôn thi khoa trước Nghiêm Tung, địa vị cao hơn Nghiêm Tung, hơn nữa văn chương xán lạn hơn cho nên được vua trọng vọng hơn. Nhưng Hạ Ngôn cậy tài cao coi thường mọi người, hơn nữa lại thích nịnh bợ. Nghiêm Tung vốn không phục ông ta nhưng là một người đa mưu túc trí nên không để lộ ra ngoài mặt mà chờ đợi thời cơ. Nghiêm Tung lợi dụng là đồng hương Giang Tây với Hạ . Ngôn, tìm cách làm thân với Hạ Ngôn. Có một lần Nghiêm Tung bày tiệc rượu thân hành đến phủ đệ mời Hạ Ngôn dự tiệc. Căn bản Hạ Ngôn không để mắt đến người đồng hương này bèn mượn cớ gì đó không tiếp Nghiêm Tụng. Nghiêm. Tung nghiến răng căm giận song ngoài mặt vẫn tỏ ra hết sức cung kính. Nghiêm Tung giải đệm ở phòng khám quì xuống đọc đi đọc lại thiếp mời dự tiệc. Hạ Ngôn rất cảm động cho rằng Nghiêm Tung cực kỳ cung kính mình đến như thế rất hợp với tâm lý hư vinh của ông ta. Từ đó về sau, Hạ Ngôn xem trọng Nghiêm Tung, liên tiếp đề bạt, thậm chí tiến cử với hoàng đế cho Nghiêm Tung thay chức vụ của mình. Hạ Ngôn nằm mơ cũng không tưởng tượng ra nổi rằng chính người đồng hương do mình đề bạt đó về sau đẩy ông ta vào đất chết.

Nghiêm Tung thấy mưu kế của mình thành công từng bước từng bước trong lòng rất đắc ý nhưng không lộ ra mặt tí gì, vẫn luôn luôn cúi đầu phục tùng Hạ Ngôn. Nhưng Nghiêm Tung đã ngầm tìm kiếm, sáng tạo cơ hội để đánh gục Hạ Ngôn. Thời cơ chưa chín mùi thì Nghiêm Tung nhất định không thò đuôi cáo ra.

Hoàng đế Gia Tĩnh mê tín đạo giáo. Có một lần hoàng đế hạ lệnh làm năm chiếc mũ hương diệp ban cho các vị sủng thần. Hạ Ngôn luôn luôn phản đối hoàng đế Gia Tĩnh mê tín đạo giáo không nhận mũ. Còn Nghiêm Tung thì đội mũ hương diệp vào triều khi hoàng đế triệu kiến,

mũ lại còn viền sa mỏng rất trang trọng. Hoàng đế cho Nghiêm Tung là trung với vua bèn ban thưởng rất hậu, còn đối với Hạ Ngôn thì rất bất mãn. Hơn nữa sớ dâng lên thần tiên do Hạ Ngôn viết lời lẽ không vừa lòng hoàng đế. Còn sớ của Nghiêm Tung viết thì lời lẽ rất hợp lòng vua. Lợi dụng cơ hội này, Nghiêm Tung dốc sức nghiên cứu về sớ và lại tiến cử vài "cao nhân đạo giáo"
làm vừa lòng hoàng đế. Càng ngày hoàng đế càng gần gũi Nghiêm Tung và xa lánh Hạ Ngôn.

Một lần Hạ Ngôn theo hầu hoàng đế đi săn mà lại trực ban không đúng giờ khiến cho hoàng đế cả giận. Hoàng đế đã từng hạ lệnh cho các đại thần đến Tây uyển trực ban đều phải cưỡi ngựa nhưng Hạ Ngôn lại đi kiệu. Những việc như vậy dần dần làm cho hoàng đế bất mãn Hạ Ngôn. Nghiêm Tung thấy thời cơ đã đến bèn thay đổi thái độ tự ti chuyển sang cấu kết với đạo sĩ Đào Trung Văn sủng thần của hoàng đế, hợp lực với nhau thêm muối thêm mắm nói xấu Hạ Ngôn với hoàng đế. Hoàng đế vốn đã có nhiều điều bất mãn Hạ Ngôn rồi nay lại có thêm hai vị sủng thần vạch các sai sót của Hạ Ngôn, cho nên hoàng đế không nghi ngờ gì nữa, nổi giận bãi miễn toàn bộ quan chức của Hạ Ngôn, xuống chiếu cho Nghiêm Tung giữ chức vụ đứng đầu triều đình.

6. Khiến người ta bỏ tiền mua đau khổ

Kế che đậy không phải chỉ chuyên dùng cho việc xấu. Cần nhấn mạnh điều đó. Ví dụ như trong thương nghiệp nếu nắm bắt được tâm lý tiêu dùng thỏa mãn sở thích của họ thì đạt đến mục tiêu buôn bán. Dù rằng trong khi tìm hiểu tâm lý tiêu dùng, anh che đậy mục đích moi tiền người tiêu dùng của mình thì đó vẫn không thể coi là việc xấu. Cũng là bỏ tiền ra tiêu song còn lại muốn tiêu tiền sao cho thống khoái. Cho nên che đậy có thiện ý là không nên chê trách. Có 5 phương pháp:

1. Lợi dụng tâm lý chạy theo thời trang của khách hàng.

Hiện nay mức sống xã hội đã được nâng cao, thời trang là đầu đề trà dư tửu hậu của đa số người tiêu dùng. Người buôn bán y phục thông minh thường nắm được tâm lý này phát triển thị trường. Có một cửa

hàng nhỏ bán áo quần của một công nhân về hưu hai năm liền kinh doanh ế ẩm vì quần áo đều kiểu cũ cả. Mùa xuân năm nay, con của ông công nhân già này tiếp quản cửa hàng. Thanh mền hiểu biết rộng, đầu óc linh hoạt, quan sát đời sống xã hội chú ý đến tâm lý theo đuổi thời trang của thiên hạ, đặc biệt là của các cô nương, các cậu công tử Chỉ cần là áo quẩn "mốt" mới thì có đắt cũng mua không tiếp tiền. Thanh mền chủ hiệu này lập tức mua quần áo thời trang các kiểu, các loại của Quảng Châu, Thượng Hải. Tất cả đều là những thời trang kiểu mới nhất, chất liệu mới nhất, hoa văn đẹp đẽ tân kỳ nhất, rất sang trọng mỹ quan, dựng ma nơ canh ở trước cửa hiệu phô bày thời trang mới nhất, hào hoa nhất. Chiêu này quạ thiêng. Khách hàng nhất là nam nữ thanh mền ra vào nườm nượp, tranh nhau mua hàng mới nhất. Thị trường của cửa hiệu mở rộng, ngay những nhà sản xuất thời trang cũng tìm đến cửa hiệu anh ta để tranh nhau
cung cấp thời trang của họ sản xuất.

2. Lợi dụng tâm lý bù đắp của người tiêu dùng tặng than trong bão tuyết.

Khi người tiêu dùng phát hiện mua phải hàng hóa chất lượng không tốt hay giá quá đắt thì cảm thấy hối hận sản sinh ra tâm lý bù đắp để cho tâm lý trở lại thăng bằng. Có một bà mua trong cửa hàng nọ một chiếc chiếu cói giá 9 đồng 5 hào. Sau vào trong trị trường nông sản thì phát hiện một nông dân bán một chiếc chiếu cói
kích thước, chất lượng y như thế mà giá chỉ có 8 đồng. Bà ta tự nhủ rằng: "Trời ơi mua nhầm rồi!". Ông nông dân nghe được lời nói đó bèn hỏi sự tình. Ông ta bèn cười cười bảo: "Nếu bà muốn mua nữa tôi bán cho bà 7 đồng một chiếc, chiếu do gia đình dệt mà" . Bà này phấn chấn lên, tính ra rẻ được 2 đồng mà như vậy tổn thất ở chỗ kia thì được bù đắp ở chỗ này bèn mua một chiếc chiếu nữa, dù sao trong nhà vẫn còn cần. Thế là bà ta mua một chiếc chiếu nữa. Ông nông dân này rất thông minh đã lợi dụng được lòng hôi hận và tâm lý muốn bù đắp của bà này nên đã khéo léo bán được hàng.

3. Nhằm vào tâm lý sợ bị lừa của khách hàng kịp thời đưa ra một viên “định tâm đan" (thuốc ổn định nhịp tim).

Có một số người ít kinh nghiệm mua hàng hay đã từng bị lừa thì khi mua hàng thường có tâm lý căng thẳng, sợ bị lựa cho nên biểu hiện ra rất thận trọng, cân nhắc, đắn đo, do dự, không quyết định được. Một bà cụ muốn mua thuốc diệt chuột để trị mấy con chuột làm náo loạn cả nhà. Bà cụ đến cửa hiệu hỏi mua thuốc diệt chuột. Cầm gói thuốc bà lật qua lật lại, hỏi đi hỏi lại xem có phải là thuốc thật hay không và kể với chủ hiệu trước đây bà đã mua phải thuốc giả không giết được con chuột nhắt nào cả. Chủ hiệu cười nói rằng: "Cụ ơi thuốc của hiệu tôi không thể nào giả đâu. Nếu cụ không tin cứ cầm hai gói về dùng thử. Nếu chuột không chết, cụ cứ cầm hộp
đựng thuốc này đến đây tôi xin bồi thường gấp hai số tiền cụ đã mua". Bà cụ nghe nói là thuốc giả có thể đòi tiền lại, tại sao không mua mấy hộp về cho hàng xóm dùng thử. Bà cụ bèn mua 5 hộp. Ông chủ hiệu này đã nhằm vào tâm lý sợ đồ giả mà đưa cho bà cụ một viên "định tâm đan”, dưới dạng hứa bồi hoàn. Như vậy bà cụ yên tâm và hàng bán được.
4. Nhằm nào tâm lý thăm dò của người tiêu dùng đưa ra tương kế tựu kế .

Có một số người tiêu dùng vừa muốn biết mặt hàng, vừa muốn mua một số sản phẩm nào đó nhưng lại không dám móc hầu bao ra, chỉ là thăm dò, hỏi này hỏi nọ, xem hàng này xem hàng nọ, sờ sờ ngắm ngắm để xem thử hàng thật hay giả và giá tiền hợp lý không. Người bán hàng không thể chê trách hay tỏ ra sốt ruột với loại khách hàng như thế. Họ đã muốn thăm dò anh sao anh không tương kế tựu kế cũng thăm dò họ một chút xem sao? Có một cửa hiệu nhỏ treo đầy các túi xách tay. Có một thanh niên vào cửa hàng, hết sờ xem chiếc túi này đến lật qua lật lại chiếc túi khác, cuối cùng tìm được một chiếc vừa ý nhưng vẫn còn do dự. Anh ta bèn hỏi chủ hiệu: "Đây không phải đồ da thật” Chủ hiệu mỉm cười, mặt không biến sắc, lấy từ trong quầy ra một chiếc túi cho anh ta xem. Anh ta xem qua xem lại, sờ sờ nắn nắn cuối cùng hỏi giá bao nhiêu. Chủ hiệu nói: " Anh cứ cho một giá xem sao". Anh ta

ầm ừ không đáp lại. Bấy giờ chủ hiệu biết ngay anh ta là người không chuyên môn về hàng da bèn nói: "Chiếc túi này mới là giả da!". Nói xong bèn giải thích làm thế nào phân biệt hàng da với hàng giả da. Anh chàng rất cảm động bèn móc tiền mua chiếc túi mà trước đó anh ta đã chọn. Nếu chủ hiệu không tương kế tựu kế thấy được tâm lý khách hàng thì không
thể thuyết phục được chàng trai này và cũng không bán được hàng mà lại còn mang tiếng bán hàng giả.

5. Lợi dụng tâm lý theo đa số thúc đẩy khách hàng nhanh chóng hạ quyệt tâm.

Trong khi mua hàng có một số người do dự không quyết định được họ vốn không định mua món hàng này nhưng thấy nhiều người bên cạnh mua nên cũng móc tiền mua theo. Đó là tâm lý theo đa số của khách hàng. Người bán hàng lợi dụng tâm lý này có thể thúc đẩy việc bán hàng có hiệu quả cao.

Một cửa hàng nọ mới nhập một loại nồi áp suất kiểu mới, khách hàng chưa hiểu biết về chất lượng, tính năng của nồi nhưng không tiện hỏi. Như vậy khiến hàng hóa bán không chạy, ảnh hưởng đến chu chuyển tư bản của chủ hiệu. Ông chủ hiệu nghĩ ra một chiêu mới bèn sai người điều tra tên họ những người đã mua loại nồi này và rất mãn ý. Ông sai viết những lời tán tụng loại nồi này quảng cáo khách hàng đã mua dùng làm thành quảng cáo dán trước cửa hiệu. Người đi qua đường dừng bước đọc quảng cáo. Một số người có nhu cầu mua nồi áp suất thấy trong quảng cáo ghi rõ tên họ ông này bà nọ ở đâu đã mua dùng loại nồi mới này đã ca tụng chất lượng của nồi như thế nào tự nhiên họ tin chất lượng loại nồi này tốt bèn vui ve mua. Chẳng bao lâu số nồi áp suất kiểu mới này đã bán sạch sành sanh.

Nói chung cái gì đa số người dùng thì được cho là đúng đắn, theo đa số chắc không sai lầm. Đó là tâm lý phổ biến của khách hàng hiện nay. Nhiều chủ hiệu cũng hiểu rõ điều đó cho nên kịp thời quảng cáo và tiêu thụ hoàng hoá.

Kế 21. Mài cho mềm ngâm cho nhũn

Làm thế nào để làm cho đối phương từ rắn thành mềm?

Mục đích thuật mài cho mềm, ngâm cho nhũn khá quen thuộc. Thuật này cơ bản dựa vào lòng nhẫn nại nhằm cảm hóa đối tượng. Mặt dày không biết hổ thẹn, bền bỉ theo đuổi, không đạt mục đích thì không thôi. Một lòng chân thành chờ đợi đối phương chuyển hóa không dẫn đến chiến tranh trở mặt nhau. Luôn luôn tươi cười, hài hước hoặc đem nước mắt ra năn nỉ đó gọi là ngâm mộc nhĩ. Mộc nhĩ rắn khô ngâm nước lâu sẽ mềm nhũn ra. Khiến cho đối phương phải chấp nhận, đồng tình, thậm chí tán thưởng mới đạt đến mục đích. Nếu như không phân biệt đối tượng, không tính đến điều kiện tự thân mà cứ bám người ta đòi hỏi tất sẽ mang tiếng đồ vô lại, thậm chí mang họa vào thân. Tục ngữ nói trước lạ sau quen, cho nên quan hệ với người lạ nhất là người không cứng giới tính thì lần gặp mặt đầu tiên nên ngấm ngầm nghiên cứu. Nếu như một phút cảm tình với người ta mà cũng không có thì còn nói gì đến ngâm cho tâm người ta mềm ra? Cho nên tình người vĩnh viễn là hạt nhân của khoa học về quan hệ giao tế.

1 . Lòng chí thành sắt đá cũng mềm

Tháng 4 năm 1946, Sĩ Quang Mẫn Phu bị cử làm tổng giám đốc công ty Chi Phố Thấu Bình ở Thạch Xuyên Đảo. Đương thời Nhật Bản vừa bại trận, nhân dân cùng khổ. Xí nghiệp phát triển khó khăn tầng tầng lớp lớp, khó khăn nhất là vấn đề vốn. Ngay các xí nghiệp lớn thì vốn cũng rất eo hẹp, huống hồ công ty Chi Phố Thấu Bình là một công ty nhỏ bé không có chỗ dựa càng không có ngân hàng nào chịu cho vay vốn. Sau khi Sĩ Quang đảm nhiệm chức tổng giám đốc không bao lâu thì vốn sản xuất bắt đầu cạn. Hàng ngày Sĩ Quang đều đến ngân hàng vay vốn.

Một hôm Sĩ Quang mang theo cơm hộp đến Tổng ngân hàng thương thảo với Bộ trưởng Bộ Doanh nghiệp là Trường Cốc Chủng

Trọng Xuyên Lang (sau này ông làm giám đốc ngân hàng) về việc vay vốn. Sĩ Quang hạ quyết tâm không vay được tiền thì không ra về. Còn Trường Cốc Xuyên thì giả vờ cảm thông nhưng không có cách gì giúp đỡ. Hai bên lời qua tiếng lại đã nửa ngày mà không có kết quả gì. Thấy Trường Cốc Xuyên đã có vẻ mệt mỏi sắp bỏ đi, Sĩ Quang bèn từ từ lấy hộp cơm ra nói rằng: "Vậy xin chúng ta vừa ăn vừa bàn, bàn cho đến sáng mai cũng được", cố giữ không cho Trường Cốc Xuyên rút lui. Trường Cốc Xuyên đành chịu thua, đồng ý cho Sĩ Quang vay tiền. Về sau để xin chính phủ tài trợ cho công nghiệp chế tạo cơ khí, Sĩ Quang cũng lại dùng biện pháp cứng ngấm đó để yêu cầu chính phủ. Vì thế trong cơ quan chính phủ truyền tụng danh tiếng thuyết khách của Sĩ Quang.

Hành vi của Sĩ Quang thể hiện đầy đủ phương pháp ngâm mộc nhĩ:

1. Da mặt phải dày chứ không phải hễ đụng "đinh" thì chùn lại ngay.

2. Biểu hiện quyết tâm không đạt mục đích không thôi.

3. Bề ngoài là ngâm cho mềm lòng chớ không dùng lý tính thực tế là dùng lòng chân thành mà cảm động đối phương.

Nói tóm lại là dùng mọi biện pháp làm cho đối phương mềm lòng một cách lịch sự, hợp tình hợp lý, không được giận, không được nổi nóng và cũng không làm cho đối phương nổi giận, thậm chí trở mặt.

Một chuyên gia cao thủ tướng lĩnh vực này đã khái quát kinh nghiệm "ngâm" của mình bằng một chữ “thiếp” (bám chắc) đã nói: "Muốn lôi kéo người ta thì phải nghĩ ra biện pháp bám chắc vào họ. Như ông Cục trưởng Cục vật tư Bộ Công nghiệp nhẹ họ Tiết là một người được mệnh danh là “đại vương phi kim loại” quản lý tất cả cái ăn cái mặc của chúng ta, không thể không lôi kéo ông ta. Bây giờ ông ta cùng chúng ta ăn uống cười đùa chứ năm xưa thấy tôi cũng không thèm chào. Bấy giờ tôi chỉ gặp ông ta ở phòng làm việc một lần mà ông ta không thèm nhìn tôi. Tôi sợ quá, sợ cái oai phong của ông ta. Tôi bèn nhanh chóng tìm hiểu tỉ mỉ nội tình ông ta. Một buổi chiều tôi mua một

món đồ chơi trẻ em cao cấp đến nhà ông ta. Ông ta vẫn sa sầm nét mặt như trời sắp mưa. Tôi giả vờ không nhìn thấy, đem đồ chơi ra chơi với con ông ta. Ông ta muốn đuổi tôi đi về nhưng không nói ra được bởi vì ông ta rất yêu con. Tôi đã làm đúng chỗ yêu thích của ông. Từ đó về sau, cứ vài ba ngày tôi lại đến nhà ông, mỗi lần đều mua một thứ đồ chơi giá tương đối rẻ vì lúc bấy giờ nếu đem đồ chơi đắt tiền đến sẽ làm cho ông sinh nghi sẽ đề phòng. Ông Tiết vẫn ra vẻ không đếm xỉa đến tôi. Tôi vẫn giả vờ không thấy thái độ đó của ông, cứ chơi đùa với con ông. Tôi rất không thích trẻ con, ngay con của tôi cũng ít khi tôi bế nhưng bây giờ tôi nhẫn nại chơi với cậu bé bảy tám tuổi.

Tôi sử dụng chiêu ngâm mộc nhĩ với ông Tiết như thế lần nào đến cũng chỉ chơi với con ông chứ không hề nói một câu nào về công việc cả. Cuối cùng một hôm ông không còn chịu đựng nổi nữa bèn nói chuyện phiếm với tôi. Tôi thở phào, như thế là đã lôi kéo được ông rồi. Con người ai cũng có quả tim, gặp gỡ lâu ngày tất sẽ sinh cảm
tình, chỉ cần anh chịu đựng nhẫn nại bền bỉ. Tôi biết có người nói tôi đánh mất thể diện. Thật là quan điểm của kẻ thư sinh. Thiên hạ ai có thể không nhờ cậy người khác, anh có thể tự mình xây nhà, tự mình đào giếng hay sao? Nhờ cậy người tất phải hạ mình, chẳng nhẽ người ta phải cảm ơn sao? Tôi mất thể diện mà được việc, kiếm được tiền. Anh không mất thể diện mà không làm được việc gì cả.

Kinh nghiệm của tôi chỉ có một chữ "thiếp". Chúng ta không phải quan lớn mà cũng không có bà con làm quan lớn, mọi quan lớn đều phải tự mình tạo ra

2. Lĩnh được trong tiếp xúc với người lạ khác giới

Trong cuộc sống có khi anh gặp một người cao quý bỗng nhiên tim đập thình thịch nhưng không làm sao tiếp cận bắt chuyện được, trong lòng xao xuyến. Dưới đây giới thiệu kinh nghiệm và biện pháp "bám" bạn gái trong khoa học nghiên cứu về tình yêu.

1. Muốn bắt chuyện với bạn gái không phải là mất mặt nên khắc phục tâm lý sợ phụ nữ.

Tiếng sét tình ái là câu chuyện lãng mạn không thiếu gì trong tình sử các nước phương Tây. Nhưng ở Trung Quốc thì chỉ thấy trong tiểu thuyết vì ở đây còn nặng tư tưởng truyền thống "nam nữ thụ thụ bất thân" cho nên dù anh mang nặng mối tình với nàng thì cũng đành chôn sâu trong lòng tự mình dày vò mình mà thôi. Người ta nói: "ái tình là một loại duyên phận”. Nhưng làm thế nào để chộp được mối lương duyên trời ban?

Trừ một số ít người ôm mối tình tuyệt vọng mang xuống tuyền đài ra còn đa số thì thích nghe người ta (đặc biệt là người lạ) giải bày mối tình mộng tưởng đơn phương đó. Nếu nghe được câu chuyện ly kỳ thì rất phấn khởi. Có một số cô nương ra vẻ cao ngạo, mặt lạnh như băng, thực tế nỗi cô đơn trong lòng cực kỳ mạnh, cô nàng dùng bộ mặt lạnh lùng để che giấu nội tâm bất an. Nếu như anh bắt chuyện khéo léo thì dễ dàng nhận được nhiệt tình của nàng. Vì vậy anh chớ có lo sợ, phải có dũng khí. Khi bắt chuyện một mặt phải tươi cười, mỉm cười có thể xua tan cảm giác khẩn trương trong lòng mà lại làm cho không khí chuyện trò nhẹ nhàng hài hòa. Đồng thời phải hết sức chân thành đưa mắt nhìn đối phương, đó không phải chỉ là lễ phép mà còn là ngôn ngữ phụ trợ, đả thông con đường vào tim nàng, khiến cho nàng giảm lòng nghi ngờ, sản sinh cảm giác tin cậy. Nhưng không được nhìn nàng quá lâu, nhìn chăm chăm thì làm cho nàng cảm thấy thân thiết nhưng nếu là người lạ thì lại cảm thấy sợ hãi.

2. Tìm đề tài chung của cả hai bên để nói thì có thể “bám" đối phương.

"Vật dĩ loại tụ, nhân dĩ quần phân" (Động vật tập hợp thành đoàn, con người chia ra từng nhóm) . Mỗi con người có một vùng giao tiếp thực tế đều lấy mình làm tâm điểm, lấy điểm chung (tuổi tác, sở thích, tri thức...) làm bán kính tạo thành vô số vòng tròn đồng tâm. Điểm chung càng nhiều thì diện trùng hợp giữa vòng tròn này với vòng tròn khác càng lớn, tiếng nói chung càng nhiều dễ dàng khiến cho đối phương cùng cất tiếng đồng ca.

Ví dụ bạn học cùng lớp thân thiết hơn bạn học cùng trường, bạn cùng phòng ký túc xá thân thiết hơn bạn cùng lớp, bạn cùng bàn trong

lớp thân thiết hơn bạn cùng ký túc xá, nếu vừa là bạn cùng học lại là đồng hương nữa thì lại càng thân thiết đến mức thành anh em
kết nghĩa đào viên. Cho nên khi bắt chuyện với người kháe anh nhất định phải lưu ý điểm chung và luôn luôn mở rộng điểm chung thì câu chuyện mới sôi nổi thắm thiết. Phim Phiêu lưu rừng rậm của Mỹ có một tình tiết như sau:

Chàng và nàng vốn không quen biết cùng đáp một chuyến tàu hỏa, cùng ngồi đối diện nhau trong một toa. Chàng rất thích nàng bèn khơi chuyện: "Thưa cô, xin phépmạo muội hỏi cô đi đâu cô không mang theo hành lý có lẽ là đi du lịch chăng? " Nàng đáp lại rằng: "Tôi đến thị trấn Filder không cần mang theo hành lý!”. Chàng vui vẻ nói: "Filder à, nơi đó phong cảnh tuyệt vời, có phải thế không thưa cô". Nàng mỉm cười gật đầu. Chàng bèn nói tiếp: "Đúng rồi quán cà phê bên trái nhà ga không biết có còn không? Một năm trước tôi có đến đó, cà phê quán đó rất ngon!" Nàng nói: "Đúng vậy, cuối tuần nào tôi cũng đến đó, không khí đầm ấm, bài trí cũng vui mắt...“. Thế là chàng và nàng từ bình luận cà phê dần dần đến những sở thích chung rồi tên họ của nhau, đời sống của nhau v.v... Điểm chung càng nói càng phát triển mở rộng ra. Khi xuống xe thì chàng và nàng đã trở thành đôi bạn lưu luyến khó rời nhau.

3. Nói nhiều những điều đối phương quan tâm, tránh những điều làm cho đối phương không vừa lòng.

Trong khi bắt chuyện, anh chớ nên tự khoe mình, điều đó khiến đối phương khó chịu. Anh phải đặt lên hàng đầu những sở thích của đối phương. Đối phương quan tâm những gì? Con người quan tâm nhất là bản thân họ, đó là hiện tượng tâm lý phổ biến nhất của nhân loại. Ví dụ khi chúng ta xem một tấm ảnh chụp chung với nhiều người thì việc đầu tiên là tìm hình của bản thân. Nếu như hình chụp của mình không ra gì thì cho là tấm ảnh chụp không đẹp. Cho nên anh phải nói điều đối phương quan tâm luôn luôn nhắc đến, luôn luôn đào sâu điều đối phương quan tâm thì không những đối phương không chán mà lại cảm thấy anh rất cảm thông với họ. Câu chuyện yêu đương của người bạn tôi

có thể chứng minh điều này một cách sinh động. Có một lần bạn tôi đến Cục Lương thực chuyển khoản, người rất đông, cô nhân viên chuyển khoản làm việc không ngừng có vẻ đã có chút mất nhẫn nại. Xem ra cô ta không thích thú công tác này. Bạn tôi thấy cô nàng xinh đẹp bỗng nảy ra một ý nghĩ: “ Ta nên ôn tranh thủ cảm tình của nàng nhưng phải tìm cách bắt chuyện về việc phi hữu quan này". Sau khi quan sát, anh ta bèn phát hiện ra ưu điểm của nàng. Đến phiên anh ta làm chi phiếu, anh ta vừa nhìn nàng viết chi phiếu vừa khen: "Chữ viết đẹp quá, ngày nay những người viết chữ đẹp như thế rất hiếm". Nàng bất giác ngẩng đầu lên, mặt ửng hồng nói rằng: "Có gì đâu, có gì đâu, chữ còn lâu mới đẹp". Chàng chân thành nói tiếp: "Đẹp thật mà, có lẽ cô đã từng luyện thư pháp Nàng đáp: "Vâng". Chàng nói tiếp: "Chữ tôi viết như cua bò sáng trăng, cô có thể cho tôi mượn bản chữ thư pháp mà cô đã luyện chăng? Nàng vui vẻ đồng ý ngay và hẹn ngày gặp nhau để trao tài liệu thư pháp. Hai bên gặp nhau lần này, lần nữa, cuối cùng yêu nhau, hoàn thành một mối lương duyên. Mối lương duyên bắt đầu từ một điểm chung: luyện thư pháp .

4. Không nên quá nghiêm túc hay có vẻ ta đây mà phải có một chút hài hước thì mới có hiệu quả tốt hơn.

Tiếp chuyện với người khác giới không quen biết thì anh không thể quá đứng đắn, quá nghiêm túc mà phải có phút hài hước. Hài hước là thang thuốc nhuận tràng trong quan hệ giao tiếp, là kết tinh của trí tuệ đem lại khoái lạc cho người ta. Ai có thể cự tuyệt món lễ vật đẹp lòng đẹp dạ này .

Có một câu chuyện như sau. Trên một chuyến xe chậtních hành khách, một anh chàng vô ý dẫm lên chân một người, quay đầu nhìn lại thì thấy đó là một cô nương. Nàng mặt bừng bừng sắc giận, chàng bèn vội vàng nói: "Xin lỗi Xin lỗi tôi không cô ý" rồi giơ chân ra nói: !'Hay là cô dẫm lại chân tôi một cái". Cô nàng cười vì câu nói này. Chàng bèn thừa cơ bắt chuyện tiếp, nàng vui vẻ bắt chuyện. Sự hoạt bát và hài hước của chàng trai để lại ấn tượng sâu sắc cho cô nàng dù rằng không có hồi tiếp theo.

Có những chàng trai bảnh bao có điều kiện tốt, song khi bắt chuyện với con gái thì bị đối xử lạnh nhạt. Vì sao? Vấn đề là anh ta tự cao cho mình siêu việt, khi nói chuyện thì ba hoa khoe mẽ nên người ta chán ghét. Dù rằng anh rất thành đạt nhưng nếu bàn luận khoe khoang thì chỉ làm cho người ta xa lánh. Nói chung, người ta thường đồng tình và cảm phục ai trải qua cuộc sống cay đắng, gặp nhiều bất hạnh rồi cuối cùng mới thành đạt. Cho nên các nhà chính trị gia hay các minh tinh đều luôn luôn nhắc lại quá trình nỗ lực phấn đấu hay những điều bất hạnh lúc thiếu thời. Đó là một loại kỹ xảo dựa vào hiện tượng thông cảm của tâm lý học để tranh thủ lòng người. Cho nên khi giao tiếp với người khác giới thì phải giả vờ vô tình thổ lộ nỗi gian truân, cam go, phấn đấu gian khổ và những bất hạnh của mình, như thế mới tranh thủ được cảm tình và khâm phục của người ta.

5. Sách hoạch sẵn một sự kiện nhỏ như là trùng hợp ngẫu nhiên.

Có khi anh không có cơ hội tiếp xúc với ý trung nhân chưa quen biết thì làm thế nào? Anh có thể chế tạo ra một cơ hội. Có một quyển tiểu thuyết tả thực kể một tình tiết như sau: Một buổi chiều thứ bảy mùa hè năm 1960, một chàng ăn mặc chỉnh tề tay cầm một bó hoa hồng lễ phép gõ cửa một phòng nhà tập thể nọ. Chủ nhân phòng này là Hayinte, nữ thư ký trẻ tuổi của bộ ngoại giao nước Cộng hòa liên bang Đức. Nàng cẩn thận mở cửa, đối mặt với vị khách không mời mà đến. Nàng chưa biết xử trí như thế nào, đang do dự thì chàng thanh niên đã liên hồi xin lỗi là gõ nhầm cửa rồi quay mình trở ra. Chưa đi được mấy bước thì chàng quay lại nói với Hayinte rằng: "Xin cô nhận bó hoa này coi như để tôi tạ lỗi về việc đã quấy nhiễu cô". Hayinte khó lòng từ chối bèn mời chàng vào nhà. Hai người quen biết với nhau như thế đó. Thực tế cuộc hội ngộ ngẫu nhiên này do chàng áp đặt sẵn. Nhưng lừa người một cách thiện ý như thế này không làm tổn thương nàng, tựa hồ như là việc không đáng trách.

Cần phải lưu ý khi giao tiếp với người lạ không nên tranh chấp, không nên bàn luận sở trường sở đoản của người mà hai bên đều quen biết, càng không nên xoi mói moi móc đời tư của kẻ thứ ba, cần phải có

mức độ. Nếu không cẩn thận chạm đến những vấn đề nhạy cảm của đối phương thì lập tức phải lái sang câu chuyện khác. Một mặt khác phải vui vẻ bàn chuyện phiếm, không được dùng lời lẽ thô bạo, hạ lưu trêu chọc đối phương. Làm như thế là phản ảnh phẩm chất thấp hèn, nội tâm bẩn thỉu của anh, chỉ khiến cho đối phương mất cảm tình và chê trách.

3. Định luật khoa học quan hệ giao tiếp: việc tốt nên khai thác tối đa

Người vùi đầu vào công việc thường có tâm lý lập nghiệp rất mạnh hay những người thích thú một loại sự việc nào đó thì khi bắt đầu vào việc bèn chúi mũi vào công việc không muốn thấy ai nữa. Loại người này tiếc thời gian như vàng, mặt sắt vô tình. Muốn gõ cửa loại người này thì trước tiên phải không sợ đụng "đinh" mà lại còn phải có đủ sức nhẫn nại, đồng thời phải biết nên cứng hay nên mềm tùy từng tình huống. Như thế mới đạt được mục đích.

Con của Picasso đã phải dùng biện pháp mài cho mềm mới có thể mở được cửa của bà mẹ đam mê hội họa. Bà Franxoa, mẹ của Crowder là một người say đắm hội họa, một khi đã vào trong phòng hội họa thì không cho phép ai quấy nhiễu. Có một lần Crowder muốn mẹ dẫn đi chơi nhưng bà đã vào trong phòng vẽ đang cắm cúi vẽ. Chờ một lúc cậu con bèn kêu lên: "Mẹ ơi, con yêu mẹ!" nhưng chỉ nghe câu trả lời qua cửa: "Mẹ cũng yêu con, cục cưng của mẹ" nhưng cửa vẫn đóng im lìm. Cậu con lại nói: “Mẹ ơi con thích tranh của mẹ!". Bà mẹ rất thích thú đáp lại rằng: "Cảm ơn! Trái tim của mẹ ơi, con quả là thiên sứ”. Nhưng cửa vẫn không mở. Cậu con lại nói: "Mẹ ơi mẹ vẽ đẹp quá!". Bà mẹ dừng bút song không nói gì mà cũng không nhúc nhích. Cậu con lại nói: "Mẹ ơi, mẹ vẽ đẹp hơn bố”. Đương nhiên Franxoa không thể vẽ đẹp hơn chồng là danh họa Picasso nhưng những câu nói của cậu con từng câu thấm vào trong lòng bà. Bà cũng cảm nhận được cậu con tha thiết cần có tình cảm của mẹ qua những lời nói trên. Bà bèn mở cửa.

Nếu như người đẹp mà anh theo đuổi thuộc loại người lập nghiệp thì anh có thể "mài" cho đến khi nàng không còn nhẫn nại được nữa,

cuối cùng cũng phái giương cờ trắng xin hàng anh. Đương nhiên nếu trong lòng nàng chán ghét anh thì dù anh có "mài" bao nhiêu, làm phiền nàng bao nhiêu cũng vô ích.

Có một nữ văn sĩ Hồng Lông tâm tình trung mạn vô biên kết duyên với một văn sĩ đại lục đã từng nói: Văn sĩ này là người có điều kiện kém nhất trong số những chàng trai theo đuổi nàng.

Sự tình bắt đầu từ mấy năm trước, nữ văn sĩ lần đầu tiên đến Thượng Hải thương thảo việc một nhà xuất bản ở thượng Hải xuất bản một cuốn tiểu thuyết của nàng. Trong một bữa tiệc, nàng gặp chàng. Chàng si mê nàng, sau khi tiệc tan chàng bảo với nàng một câu xanh rờn: "Anh có thể theo đuổi em hay không?" Lúc bấy giờ tưởng chỉ là câu nói đùa. Không ngờ chàng triển khai tấn công dữ dội. Hàng ngày từ sáng sớm, chàng đã đến trồng cây si trước cửa khách sạn của nàng. Nàng cảm thấy như bị khủng bố, không dám bước ra khỏi khách sạn. Chàng bèn liên tục gọi điện thoại cho nàng và cảnh báo nếu nàng không lộ diện thì chàng sẽ báo cho tất cả bạn bè của nàng là chàng đang theo đuổi nàng. Trong tình thế nguy nan này, nàgn bỗng nghĩ ra một kế, bảo chàng rằng : “Anh mời tôi đi uống cà phê rồi thủng thỉnh nói chuyện. Nàng biết rằng người đại lục thu nhập thấp, chỉ cần vậy”. Nàng biết rằng người đại lục thu nhập thấp, chỉ cần uống liên tiếp năm bảy cốc cà phê là chàng sẽ "phá sản". kết quả là chàng gọi bảy cốc cà phê. Khi trả tiền không những không phá sản mà lại còn "boa" cho nhân viên phục vụ. Thế là kế hoạch làm khó dễ đối phương của nàng thất bại.

Nguy kịch nhất là tối cuối cùng ở Thượng Hải, chàng đem hết can đảm ra ôm nàng hôn ngay tại phòng lễ tân của khách sạn, giữa đám đông quan khách. Nhất thời đột ngột khiến cho nàng không kịp phản ứng không kịp nói câu nào, một lúc nàng cảm động rơi nước mắt nói rằng: “sao anh lại làm như vậy". Khi nàng rời Thượng Hải đến Tây An thì chàng cũng đi Tây An. Nàng đi Đài Loan thì chàng gọi không biết bao nhiêu lần điện thoại quốc tế Nàng than rằng: "Tôi còn sống ngày nào không thoát khỏi bàn tay anh ngày nấy" và đành tuyên bố đầu hàng

kết hôn với chàng. Chàng đã mài- mềm trái tim nàng bằng nhiệt tình và nhẫn nại.

Một số giám đốc công ty lợi dụng lòng không nhẫn nại của nhân viên dùng biện pháp "mài" để thuyết phục nhân viên chấp nhận sự bố trí công tác của công ty. Ông trưởng phòng tổ chức công ty nọ đã sử dụng một loạt biện pháp công tâm đối với số cán bộ bị giáng chức khiến cho họ tâm phục khẩu phục.

Đầu tiên ông ta mời người cán bộ bị giáng chức đó đến để cho họ nói hết suy nghĩ trong lòng. Chờ đến khi đối tượng đã nói đủ rồi ông bèn nói rằng: "Tôi rất hiểu tâm sự của anh". Chỉ với một câu nói này đã làm cho họ thoải mái. Sau đó, ông ta nói tiếp rằng: "Nếu tôi là anh, tôi lại thích ở công ty con hơn ở tổng công ty. Không những quan hệ giao tiếp không phiền phức lắm mà lại có thể phát huy đầy đủ tài năng, tất sẽ có nhiều cơ hội được cấp trên khen thưởng. Trong thực tế đã có nhiều cán bộ ở công ty, con lại có nhiều cơ hội thăng tiên hơn là ở tổng. Như vậy không cần bắt ép mà đối phương lại cảm
thấy ông trưởng phòng tổ chức đứng về phía mình, từ đó đưa ra kiến nghị.

Đó là một bí quyết thành công.

4. Hài hước, thang thuốc nhuận tràng .

Hai là nhà diễn thuyết nổi tiếng ở Mỹ. Ông kể lại tình cảnh 30 năm trước, khi ông còn là một người tập sự trong cửa hàng bán máy đếm tiền. Lúc bấy giờ tôi chỉ là một người tập sự lạc lõng với tâm lý căng thẳng. Một người bán hàng dày dạn kinh nghiệm dẫn tôi đến một khu vực nọ. Khi bước vào một cửa hàng nhỏ, ông chủ hiệu hét to rằng: "Tôi không cần máy đếm tiền!" Người bán hàng già dẫn tôi đi bèn tựa hông vào quầy ra vẻ tươi cười tựa hồ vừa mới nghe chuyện tiếu lâm. Chủ hiệu trừng mắt nhìn ông ta. Ông bạn của tôi bèn đứng thẳng lại mỉm cười xin lỗi nói rằng: "Tôi nhịn cười không được. Ông khiến cho tôi nhớ lại một ông chủ hiệu khác cũng nói không cần máy đếm tiền nhưng về sau ông ta là khách hàng số' 1 của công ty tôi". Tiếp theo ông giới thiệu mặt

hàng nào công dụng và tiện lợi ...Mỗi khi chủ hiệu lắc đầu tỏ ra không thích thú máy đếm tiền thì ông bạn tôi lại hai tay ôm đầu cười rũ rượi, rồi ngẩng đầu lên lại tiếp tục kể câu chuyện một ông chủ hiệu nào đó nói không cần mà cuối cùng lại mua một máy đếm tiền mới tinh. Mọi người trong cửa hiệu chăm chú nhại chúng tôi. Tôi cứng đờ người, sợ hãi quá, tự nhủ rằng: "Họ cho chúng tôi là hai thằng ngốc, chắc sẽ đuổi ra khỏi cửa ngay". Ông bạn già của tôi vẫn cười khanh khách. Mỗi lần chủ hiệu cự tuyệt mua hàng thì ông lại nhớ đến một câu chuyện hài hước nào đó. Rất kỳ quái, một lúc sau chúng tôi mang vào một máy đếm tiền ông bạn tôi giải thích tường tận cách sử dụng và lạ thay ông chủ hiệu mua ngay chiếc máy đếm tiền đó.

Đó là thành công của hài hước, dùng hài hước phản kích sự cố chấp của đối phương, thuyết phục được đối phương, đạt được mục đích của mình. Đối phó với trường hợp khó khăn phải "mài", phải "ngâm" thì tiếng cười quả có giá trị thang thuốc nhuận tràng. Không ai giơ tay tát người đang tươi cười, người bị tấn công không thể bẽ mặt, cứ tiếp tục mài và ngâm sẽ đạt đến điều kiện có lợi.

Mọi người đều có cảm tình với người vui vẻ tươi cười. Bộ mặt vui vẻ khiến cho người ta yên tâm. Bộ mặt sa sầm khiến cho người ta nghi hoặc, sợ hãi hay có ác cảm. Cho nên chúng ta phải chú ý xem bộ mặt của chúng ta vui vẻ hay u ám. Cố gắng giữ cho bộ mặt vui vẻ sẽ làm cho đối phương cũng vui vẻ tươi cười đáp ứng yêu cầu của anh.

Ba học sinh đến tiệm rượu muốn uống bia để tỏ ra người lớn. Cô tiếp viên yêu cầu họ đưa chứng minh thư. Hai cậu chưa đủ tuổi thành niên, vậy thì làm thế nào?

Họ bèn đưa tay vào túi lục túi bên trái túi bên phải một hồi rồi nói rằng: "Chúng tôi quên mang chứng minh thư theo. Liệu thẻ mượn sách của thư viện có được hay không? Cô tiếp viên cười rồi bảo người bán hàng: "Cho một chai bia và hai quyển sách”. Thật là lài hước, một chai bia cho cậu học sinh có chứng minh thư đủ tuổi được uống bia, hai cuốn sách cho hai cậu có thẻ mượn sách! Hài hước phải mang theo một chút tự trào thì mới được người khác khoan dung và cảm thông.

Trong cuốn Dũng khí chân chính có câu chuyện ba vị tướng hải quân bàn luận thế nào là dũng khí.

Vị tướng nước Đức nói: "Tôi xin nói cho các ông biệt thê' nào là dũng khí. Ông vẫy tay gọi một thủy thủ đến hỏi rằng: "Anh có thấy cây cột cờ cao 100m kia không? Tôi muốn anh leo lên đến đinh cột cờ, giơ tay chào rồi nhảy xuống". Thủy thủ Đức bèn lập tức chạy đến cột cờ, leo lên đến đỉnh giơ tay chào rất đẹp rồi nhảy xuống.

Vị tướng nước Mỹ khen rằng: "Chà, thật xuất sắc". Rồi ông gọi một thủy thủ Mỹ đến và nói rằng: "Anh có thấy cây cột cờ cao 200m kia hay không Trèo nhanh lên, giơ tay chào hai lần, rồi nhảy xuống". Thuỷ thủ Mỹ cũng hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ.

Vị tướng nước Anh nói rằng: "Thưa các vị đây là một cuộc biểu diễn khó quên. Nhưng bây giờ tôi xin nói với các vị cách lý giải dũng khí của hải quân hoàng gia Anh". Ông gọi một thủy thủ Anh đến bảo rằng: "Tôi muốn anh trèo lên đỉnh cột cờ cao 300m kia, giơ tay chào ba lần rồi nhảy xuống". Thuỷ thủ đáp lại : “Sao Trung quân muốn tôi làm việc ấy ư?” Thưa tướng quân, chắc Ngài bị loạn thần kinh rồi". Vị tướng nước Anh đắc ý nói rằng: "Xem kìa, các vi, đó mới thật là dũng khí chân chính".

Không nghi ngờ gì một cánh quân mà quân sĩ có loại dũng khí chân chính như thế (không phục tùng mệnh lệnh chỉ huy) càng nhiều thì chiến bại càng nhiều, thậm chí có thể nói không trận nào không chiến bại. Nhưng ta cũng phải công nhận đó là dũng khí chân chính (bởi vì dám cãi lại chỉ huy) . Vị tướng nước Anh đã tự chế giễu mình biểu thị tinh thần nhân bản của mình và của quân đội mình hoà hợp, thân thiết với nhau. Không ai nhẫn tâm chỉ trích sự hài hước của tướng quân.

5. Tim người đều bằng thịt

Hoàng hậu của Napoleon là Rogierpin, vốn là phu nhân của tử tước Boana là người hào hoa, phóng đãng. Khi Napoleon đang kịch chiến đẫm máu với quân ý và quân Ai Cập thì Rogierpin tuy vừa mới

cưới mà đã tư thông với trung uý Charles, không một chút trung thành với Napoleon. Bà tưởng Napoleon sẽ tử trận trong sa mạc, không cần chờ đợi Napoleon trở về nữa mà tự an bài cuộc đời như không có Napoleon.

Tháng 10 năm 1799, Napoleon từ Ai Cập về Pháp và được dân chúng hoan nghênh nhiệt liệt. Tin tức truyền đến Pari, Rogierpin kinh hãi. Napoleon trở thành nhân vật nổi tiếng nhất ở châu âu cứu tinh của nước Pháp với tiền đồ thênh thang. Bà đã lừa Napoleon và toan tính bỏ ông ta thì bây giờ rất hối hận. Bà bèn không ngại gian nan lên xe ngựa vượt đường xa đến Lion yết kiến Napoleon. Bà toan tính gặp Napoleon trước mọi người trong gia đình, thừa cơ Napoleon đang say sưa chiến thắng để lừa gạt Napoleon, che giấu tội lỗi của bà. Khó khăn lắm bà mới đến được Lion, nhưng Napoleon đã đi con đường khác về tụ hội với gia đình rồi. Napoleon đã nghe được việc vợ không trung thành nhưng chưa tin lắm. Nhưng khi Napoleon đã chắc chắn Rogierpin phản bội ông thì ông nổi trận lôi đình, quyết định ly hôn với bà. Rogierpin biết việc đã hỏng bét rồi, ngày đêm quay về Pari. Napoleon dặn người nhà không cho Rogierpin vào nhà. Nhưng Rogierpin cũng đã vào nhà được rồi lấy hết can đảm đi gặp không. Bà đến trước phòng ngủ của Napoleon gõ cửa nhè nhẹ. Không có tiếng đáp lại. Vặn tay nắm cửa thì không thể nào vặn được. Bà lại gõ cửa và dịu dàng âu yếm gọi Napoleon. Napoleon cũng mặc kệ.

Bà bật khóc lớn nấc từng cơn. Napoleon cũng không động lòng. Bà vừa khóc lóe, vừa đấm cửa xin tha thứ, thừa nhận do một phút nhẹ dạ phạm sai lầm và nhắc lại nhưng lời thề non hẹn biển của họ khi xưa .... nói nếu không được tha thứ thì tự tử. Nhưng việc đó vân không làm cho Napoleon động lòng. Đến quá nửa đêm Rogierpin không khóc nữa. Bà bỗng nghĩ đến các con, mắt sáng ra lóe một tia hi vọng. Bà biết Napoleon rất yêu hai con Dam và Orel, đặc biệt yêu Orel. Đây là biện pháp tốt để làm cho Napoleon động lòng. Nếu các con thay bà xin thì thế nào Napoleon cũng thay đổi thái độ. Bà đưa các con đến. Các con ngây thơ và chất phác năn ai Napoleon.

Tim người đều bằng thịt. Chiêu này Rogierpin thành công. Tuy nghi ngờ Rogierpin phản bộ nhưng tiếng than khóc của bà đã gợi lên những kỷ niệm ân ái êm đềm trong lòng Napoleon. Rồi tiếng van xin của hai con phá tan phòng tuyến tâm lý của ông, Napoleon cũng nước mắt ròng ròng, mở cửa ra. Và Napoleon lên ngôi hoàng đế còn Rogierpin làm hoàng hậu cực kỳ vinh hiển. Dùng nước mắt ngâm mộc nhĩ kèm theo lời than thở nỉ non thì hiệu quả ngâm mềm càng lớn. Không ai nỡ giang tay đánh người đang vui cười, huống hồ lại đánh người đang khóc nỉ non!

Chiến thuật nước mắt cũng không phải nhất thiết phải khóc, mà làm ra một bộ mặt đáng thương cũng thuộc về kỹ xảo này. Có hai trường hợp dưới đây về người tiếp thị và ký giả là tương đối điển hình. Khi người tiếp thị đi quảng cáo có thể bị khách hàng cự tuyệt. Nhưng sau một thời gian người tiếp thị không nản lòng lại đến. Khách hàng thấy anh ta mồ hôi nhễ nhại mà mặt vẫn tươi cười, nếu không mua hàng cho anh ta thì cũng nhẫn tâm; vì vậy đã mua hàng.

Nhưng ngày tuyết xuống mưa rơi . là cơ hội tốt cho người tiếp thị. Mưa ào ào, ai cũng đều trốn trong nhà, người tiếp thị đội mưa đứng ngoài cửa không thể không khiến cho chủ nhà động lòng trá ẩn cho nên không nỡ cự tuyệt. Tuy chúng ta đều biết rõ mồn một đó là một

sách lược của người tiếp thị, nhưng anh ta làm như vậy, há không động lòng người hay sao? Cách tiếp thị này đã vận dụng tài tình tinh cảm của con người. Vốn không định mua hàng hóa nhưng rồi người ta nghĩ không nên để cho người tiếp thị uổng công chịu mưa gió như thế, không nên phụ lòng người. Muốn đối phương nhượng bộ thì phải làm cho đối phương dần dần cảm thấy xốn xang trong lòng đến mức nào đó thì nhượng bộ.

Ký giả đi phỏng vấn cũng vậy, thường phỏng vấn vào ban đêm và sáng sớm. Ví dụ như khi xảy ra sự kiện chính trị trọng đại nào đó, ký giả phải tìm hiểu những nhân vật nào có liên quan vấn đề này rồi sau đó đi phỏng vấn hoặc vào đầu hoặc vào cuối giờ làm việc. Bởi vì lúc này nói chung mọi người đang nghỉ ngơi mà ký giả vẫn phải làm việc, khiến

cho đối phương được phỏng vấn thấy trong lòng không yên, nếu không trả lời phỏng vấn thì không đành lòng.

Nói tóm lại tim ai cũng bằng thịt, đều xúc động chứ không phải sắt đá, chỉ cần biết cách tác động đúng thì sẽ có hiệu quả.

6. Trước lạ sau quen

Người ta thường nói tình người bán cho người quen. Giữ thể diện hay không giữ thể diện cho nhau là giữa người quen hay người lạ. Cho nên lôi kéo tiếp cận người lạ nếu chỉ dày da mặt ra sức mài và ngâm thì cũng không ăn thua gì, nhất định phải nghiên cứu ra một phương pháp vạch ra từng bước đi. Tục ngữ nói trước lạ sau quen, nghĩa là sau khi đã mở được đột phá khẩu đặt quan hệ với đối phương thì phải bám chắc đối phương hết lần này đến lần khác. Năm dài tháng rộng, lâu ngày hai bên quan hệ sẽ ngày càng khăng khít. Có người tổng kết thành những kỹ xảo sau đây:

1. Tạo ra cơ hội tiếp xúc thân thể đối phương một cách tư nhiên.

Một nhà bình luận đã viết bài đăng báo kể rằng khi ông ta đến công ty bách hóa mua áo sơ mi hay cà vạt, cô gái bán hàng đều nói: "Để em đo kích cỡ cho anh nhé!" Mỗi lần như thế nhà bình luận đều tự nhủ trong lòng: "Ái dà! Phương pháp này quả không tốt, mình mắc câu rồi!" Bởi vì khi nàng đo đạc thì thân thể nàng tất áp sát thân thể anh, có khi sát đến như là bạn tình với nhau vậy khiến cho tim anh hưng phấn tựa như khi yêu đương. Và anh không thể không mua áo và cà vạt. Mỗi người đều có cảm giác về phạm vi xúc động của từng bộ phận thân thể, cách áp sát phạm vi xúc động thân thể như thế chỉ có giữa những người thân tình với nhau. Nhà bình luận đã để cho cô bán hàng tiếp xúc vào phạm vi đó, tất anh ta sẽ sản sinh một ảo tưởng thân cận với đối phương. Điều này ai cũng thế cả. Một tạp chí nọ đăng bài "Đặt tay lên vai chúng tôi đã là bạn tình". Đúng vậy một cặp nam nữ không quen biết nhau chỉ cần có thể đặt tay lên vai đối phương thì cự ly trong tim đã rút ngắn lại đôi phần, có khi trong giây phút đã trở thành bạn tình. Các cô tiếp thị thường dùng chiêu này vừa nói vừa áp sát khách hàng một

cách tự nhiên. Cho nên nếu anh muốn sớm đặt được quan hệ thì phải tạo ra cơ hội
tiếp xúc thân thể đối phương.

2. Khi lần đầu tiên gặp đối phương thì nên đứng ở vị trí bên cạnh.

Mọi người đều đồng cảm khó chịu khi tiếp xúc lần đầu tiên mà đối phương đứng đối diện với mình. Bởi vì như vậy ánh mắt hai người dễ chạm nhau khiến cho hai bên thêm căng thẳng. Một phú hào đã từng nói nếu có người vay tiền mà ông không muốn cho vay thì ông ta sẽ đối mặt với họ mà nói chuyện, vì như vậy đối phương sẽ
căng thăng không mở miệng nói lên lời, nếu cho đối phương vay tiền thì đối phương không dám không trả. Những người vay tiền mà không trả thì thường đứng bên cạnh người nói chuyện.

Khi nói chuyện với người ta mà ngồi bên cạnh thì thoải mái hơn, bởi vì không phải luôn luôn nghĩ đến ánh mắt của đối phương mà chỉ khi nào cần thiết mới nhìn vào mắt đối phương. Ngồi bên cạnh nói chuyện càng tăng thêm thân mật. Cho nên khi gặp đối phương lần đầu mà muốn tăng thêm cảm giác thân cận thì nhất thiết không được ngồi đối diện với đối phương mà phải ngồi bên cạnh
họ thì mới không khẩn trương, dễ dàng giao tiếp đạt kết quả thân cận.

3. Thời gian gặp mặt dài không bằng gặp mặt nhiều lần.

Đối với một nhân viên vừa tiếp thị thành đạt thì việc thường xuyên đến nhà khách hàng được xem là một trong những yếu quyết để làm quen với khách hàng, nhất là khi đến lại nói nhân đến công tác gần đây nên tạt qua thăm thì khách hàng lại càng cảm kích. Phương pháp thân cận này giống với học tập. Người ta cho rằng học tập thời gian dài không bằng học thành nhiều lần.

Ví dụ nếu chúng ta cần học 12 giờ đồng hồ trong tuần, thế thì mỗi ngày học 2 giờ liên tục trong một tuần lễ có hiệu quả hơn là học liền một mạch 12 giờ. Cũng giống như dạy lái xe, mỗi ngày dạy một số giờ nhất định không được vượt quá, cũng là áp dụng phương pháp học tập phân tán có hiệu quả hơn học tập tập trung.

Về phương diện quan hệ giao tế, làm cho đối phương có cảm giác thân cận là điều kiện cơ bản để gây ấn tượng tốt cho đối phương. Muốn thỏa mãn điều kiện này thì lợi dụng hiệu quả phân tán có thể nói là phương pháp tốt nhất để gây ấn tượng mạnh.

Nói không, các bạn nhậu rượu thân đến với nhau tưởng chừng như là quan hệ bền vững lắm, thực tế thì nếu không duy trì lâu dài thì tình cảm nhạt ngay. Nếu có người hỏi anh: Quan hệ của anh với người nào đó như thế nào, nếu anh trả lời chỉ mới gặp một lần hay ngẫu nhiên mới gặp nhau thì ấn tượng sẽ khác hẳn nếu như trả lời là thường gặp nhau. Đạo lý rất dễ hiểu số lần gặp nhau và mức độ thân cận nhau tỉ lệ thuận với nhau.

Kế 22. Kế câu cá

Làm thế nào để quan hệ với người có cơ nghiệp?

Xây dựng và duy trì quan hệ giao tế cần phải nhẫn nại tương đối giống với câu cá. Yếu lĩnh cơ bản của câu cá có thể giới thiệu giản đơn như sau:

1 Móc mồi và thả câu. Riêng về việc chọn mồi hay chế tạo mồi mà nói đã cần có năng lực phán đoán cao. Nếu như câu con cá muốn ăn gì (tức dùng gì mới kích động được dục vọng đối phương) tức là loại mồi nào mới hiệu nghiệm, thả câu phải tìm đúng ao (tức trường hợp) và đúng lúc (thời cơ) .

2. Cầm cần câu. Thứ nhất là phải nhẫn nại, không được nôn nóng đuổi theo cái lợi gần, mới thả câu mà đã muốn giật được cá ngay lập tức. Thứ hai là phải bình tĩnh. Khi cá rỉa từng tí từng tí mà không cắn câu (cho đối phương ăn món ngon từng ti) thì đó là cá đang thử xem có an toàn hay không.

3. Giật câu. Đây là thời khắc nguy hiểm nhất thường xảy ra, khi cá đã cắn mồi nhưng thưa ăn nên rách mép mà không dính lưỡi câu. Cho nên lúc này phải che giấu không được bộc lộ, nếu quá vội sẽ mất công toi. Kẻ già dặn kinh nghiệm biết chọn đúng thời cơ giật câu, đợi cho đối phương no nê để cho lưỡi câu vào hẳn trong mồm thì
lưỡi câu mới móc nhặt, cá không tuột ra được.

Ngoài yếu lĩnh cơ bản ra còn phải chú ý cá nhỏ ăn lớn, thả câu dài một chút nghĩa là hàng ngày phải chú ý đầu tư tình cảm với bạn bè xung quanh.

1 . Thả câu dài câu cá lớn

Trong kinh đô nhà Đường có ông họ Đậu thông minh lanh lợi làm ăn giỏi nhưng của cải lại mỏng manh, khó kinh doanh kiếm tiền. Ông bèn bắt đầu làm ăn cò con. Ông đi lang thang khắp thủ đô tìm đường kiếm tiền. Một hôm ra ngoại ô phong cảnh tuyệt trần, có một tòa biệt

thự lớn, phòng ốc nghiêm chỉnh. Ông tìm hiểu thì biết đó là dinh cơ một viên hoạn quan. Ông đến bên ngoài tường hoa viên thấy một ao nước trong veo thông với một dòng sông nhỏ, nước chảy ra chảy vào nhưng do không ai quản lý cho nên có vẻ hoang sơ bẩn thỉu. Ông Đậu nghĩ bụng rằng: Đây là cửa tài rồi. Chủ nhân cái ao cho là đồ vô dụng bèn bán rẻ cho ông. Ông Đậu mua được ao rồi, vay
một ít tiền gọi thợ lát đá bờ ao nạo, vét đường nước ra vào trồng sen, nuôi cá vàng, trồng hoa hồng. Mùa xuân năm thứ hai, viên hoạn quan về nhà nghỉ ngơi dạo hoa viên nghe mùi hương sen thơm ngát, nhìn ra ao sen tỏ ra thèm khát. Ông Đậu biết cá đã muốn cắn câu bèn đem ao sen dâng cho viên hoạn quan. Thế là hai bên thành bằng hữu. Một hôm, ông Đậu giả vờ vô tình nói muốn xuống Giang Nam chơi, viên hoạn quan vội vã nói rằng: “Tôi viết cho ông mấy bức thư bảo các quan đia phương chiếu cô' ông". Ông Đậu mang thư đến một số châu huyện mua rẻ bán đắt và lại được quan phủ đỡ lưng, chẳng bao lâu đã kiếm được món tiền lớn rồi quay về kinh đô. Ông Đậu từ lâu đã nhắm một khu đất trũng phía đông nam hoàng cung. Đất trũng nên giá không cao. Sau khi ông Đậu mua được rồi bèn thuê người đổ đất, nâng cao mặt đất rồi xây dựng quán xá chuyên môn tiếp đón các thương gia ngoại quốc. Ông mô phỏng phong tục các nước làm những phòng ốc và dùng phương thức chiêu đãi theo phong tục từng nước. Phòng ốc xây dựng xong, khách ùn ùn kéo đến. Các đoàn sứ giả ngoại quốc cũng vui lòng lai vãng. Ông mở một con đường rộng, xây dựng nhiều kỹ viện, sòng bạc và phòng biểu diễn tạp kỹ. Ông tạo thành một phố ăn chơi thượng hạng ở chốn kinh kỳ ngày đêm chật ních những khách làng chơi. Chẳng mất mấy năm mà ông Đậu đã tiền đầy không đếm xuể, thành đại phú ông.

Ông Đậu đã đem hết vốn liếng ra câu viên hoạn quan, nhẫn nại cực kỳ, khi cá đã cắn câu vẫn làm ra bộ thản nhiên không biết. Đó là kỹ xảo thả câu dài câu cá lớn.

Người giỏi thả câu dài câu cá lớn thì sau khi thấy cá đã cắn câu đều không vội vã giật cá lên bờ. Người đó phải nhẫn nại, vui vẻ kéo thu dây câu dần dần đưa cá vào gần bờ. Nếu cá giãy giụa thì lại buông dây

câu ra để cho cá lội loăng quăng một chút rồi lại dần dần kéo dây câu. Vừa kéo vừa buông, đợi đến khi cá mệt mỏi rồi, không còn quẫy nứa mới kéo vào gần bờ dùng vợt vớt lên bờ. Thao túng tình người cũng thế, nếu như đuổi quá gấp đối phương có thể cự tuyệt yêu cầu của anh giống như cá lớn giật mạnh đứt dây câu. Phải nhẫn nại chờ đợi mới thành công.

Nghe nói một giám đốc xí nghiệp nhỏ nọ là cao thủ trong giao tế. Ông bao thầu các công trình của công ty đồ điện tử. Ông luôn luôn quà cáp giúp đỡ các nhân vật trong công ty lớn đó. Điểm đặc biệt của vị giám đốc này là không những hầu hạ các yếu nhân của công ty mà cũng ân cần tiếp đãi cáo quan chức thanh mến cấp dưới.

Không phải vị giám đốc này bắn tên không có đích. Ông dùng mọi cách tìm hiểu học vấn, quan hệ xã hội, năng lực công tác và thành tích công tác của các quan chức thanh mến này. Sau khi điều tra cẩn thận thì ông nhận định thanh niên nào mai sau sẽ là yếu nhân của công ty: Biết được rồi, ông không quản ngại người đó tuổi
tác còn trẻ, ra sức chiêu đãi họ tận tâm để chờ mai sau sẽ thu lợi lớn. Ông biết rằng trong hàng chục thanh niên đó mai sau sẽ có ít ra một người đem đến lợi ích chưa biết được ngay bây giờ cho ông. Bây giờ ông đang bỏ vốn không lời ra mà sau này thu hồi cả vốn lẫn lãi lại hơn nhiều.

Cho nên khi một thanh niên đó được thăng chức trưởng phòng, ông bèn đến chúc mừng tặng lễ vật. Vị trưởng phòng trẻ tuổi này tất nhiên cảm ơn vô cùng, sẽ nảy sinh lòng báo đáp cho kẻ ban ơn. Ông giám đốc nói rằng: “Xí nghiệp nhỏ của chúng tôi có hôm nay hoàn toàn nhờ có quý công ty nâng đỡ, cho nên tôi tỏ lòng tri ân đôi với ông là cán bộ ưu tú của công ty. Đó là điều nên làm".

Cho đến khi trưởng phòng lên Cục trưởng rồi giám đốc điều hành thì lòng vẫn mang ơn ông giám đốc xí nghiệp nọ. Vì vậy trong thời kỳ cạnh tranh giành giật hợp đồng gay gắt nhất, nhiều xí nghiệp phá sản nhưng xí nghiệp của vị giám đốc này vẫn làm ăn phát đạt. Đó là kết quả đầu tư quan hệ giao tế lâu dài của ông.

Nói tóm lại, thủ pháp thả câu dài của vị giám đốc xí nghiệp nọ quả rừng càng già càng cay. Kết bạn nhờ người phải có đầu tư nhìn xa thấy rộng, phải đầu tư lâu dài vào mục tiêu có triển vọng phục vụ lợi ích của anh. Khi buông câu dài phải có con mắt tinh đời nhận ra anh hùng trong đám hỗn quan hỗn quân để không đầu tư nhiều vào đối tượng bất tài vô tích sự mà mất cả chì lẫn chài.

2. Câu được cá rồi phải cho cá ăn

Ngươi ta thường nói câu được cá rồi không cần cho cá ăn nữa. Cách nhìn thiển cận này trái với n yên tắc câu cá lớn. Thử hỏi một con cá nhỏ mà không cho ăn thì làm sao nó thành cá lớn được.

Một người bạn đi Mỹ viết thư về nói rằng: "ở đây tôi không có điều kiện giao tiếp, rất khó gặp bạn bè. Đó đương nhiên vì tôi vừa đến Mỹ xa lạ, không quen biết nhiều. Ai cũng vậy. Gặp ngày nghỉ mọi người không ai ở nhà trừ khi bị ôm. Tôi thường gọi điện thoại cho bạn bè, đó là phương pháp kết bạn duy nhất. Không có việc gì tôi cũng cứ gọi điện thoại dù chỉ đê hàn huyên mấy câu hay kể đôi câu chuyện phiếm. Nhưng khi có việc chúng bạn lập tức gặp nhau. Ví dụ khi con tôi ốm, bèn gọi điện thoại cho bác sĩ Giang bạn của tôi. Ông ta lập tức lái xe vượt ngót trăm cây sô' đến ngay, chẩn đoán cho cháu, nhận đinh cháu bị viêm ruột thừa, đưa cháu lên xe đến bệnh viện tiến hành phẫu thuật ngay...".

Đọc bức thư này người ta cảm nhận thấy ngay ngày thường vô sự anh ta vẫn gọi điện thoại cho bạn bè nên khi có việc bạn đến giúp đỡ ngay.

Khi có việc tìm bạn thì ai cũng làm như thế nhưng khi không có việc mà vẫn tìm bạn thì mấy ai làm được. Thường có kinh nghiệm khi vô sự không quan hệ với người ta, lúc hữu sự muốn nhờ người ta tất trong lòng phân vân không biết người ta có vui lòng giúp đỡ hay không. Đó là cái kiểu thường ngày không thắp hương, khi tai họa cầu Phật.

Nước Pháp có cuốn sách cẩm nang của các chính trị gia nhỏ. Trong sách này dạy người nào muốn thăng quan tiến chức thì ít ra phải kết bạn 20 người có khả năng sẽ làm quan. Học thuộc lòng lý lịch của họ rồi sau tìm thời cơ lần lượt đi thăm họ, giữ mối quan hệ tốt với họ. Một khi mai sau trong số họ có người nào đó làm thủ tướng tất nhớ đến anh, phong cho anh làm bộ trưởng.

Thủ đoạn này tựa hồ không cao siêu lắm nhưng lại rất hợp với hiện thực. Hồi ký của một nhà chính trị nọ kể rằng, có một người được ủy quyền thành lập nội các rất lo lắng vì nội các ít nhất có bảy tám vị hàm bộ trưởng, làm sao kiếm ra những người như thế mà hợp với mình? Quả khó khăn vì người được đề cử ngoài việc phải có tài, có đức còn phải có quan hệ thân tình. Cho nên chỉ có thân tình thì mới được người ta cất nhắc. Nếu không dù cho anh tài cao hơn người thì người khác cũng không biết đến.

Con người hiện đại luôn luôn bận rộn không có thì giờ giao tiếp nhiều. Lâu ngày quên đi những người bạn chỉ gặp một lần. Tình bạn mỏng manh dễ phai mờ. Đó là điều đáng tiếc. Muốn được người ta quan tâm thì dù trăm công nghìn việc cũng không được quên thắt chặt tình cảm bạn bè.

Người Trung Quốc chế giễu kẻ gặp việc cần người là kẻ ngày thường không thắp hương, gặp việc ôm chân Phật, hữu sự hữu nhân vô sự vô nhân. Đó là những người tầm mắt vô cùng ngắn, vô cùng nông. Cho nên phải ngày thường thắp nhiều hương, khi có việc sẽ có người giúp đỡ, ngày tạnh kết bạn, ngày mưa mượn được ô. Người thật sự giỏi nhờ cậy người khác phải có tầm nhìn xa rộng, sớm có chuẩn bị chưa mưa đã chuẩn bị ô như vậy lúc cấp bách sẽ được người ta giúp đỡ. Chiêu đãi hay tặng lễ vật sao cho đúng phép, đúng lúc là cả một khoa học.

Sau khi người ta giúp đỡ, anh tặng lễ vật là điều tất nhiên. Nếu chưa nhờ cậy người ta mà anh mang tặng phẩm đắt tiền đến tất người ta phải suy nghĩ khác. Tặng lễ vật cho tổng giám đốc mới khác với tặng lễ vật cho tổng giám đốc cũ. Tặng lễ vật cho thượng cấp của anh này sắp điều đi nơi khác thì người ta rất cảm kích.

Có một ông đã từng làm tổng giám đốc công ty, cuối năm lễ vật, thiếp chúc tết tới tấp như tuyết rơi. Nhưng sau khi ông thôi giữ chức thì chỉ nhận được một vài tặng phẩm mà thôi, còn thiếp chúc tết thì không có cái nào. Trước thì khách đến nườm nượp nay nhà vắng như chùa Bà Đanh. Một hôm có một người bạn mang tặng phẩm đến, người này không được ông trọng thị khi còn làm tổng giám đốc. Khi người này đến thăm, ông bất giác rơi lệ. Hai ba năm sau, ông được công ty mời làm cố vấn, tất nhiên người bạn đó được đề bạt trọng dụng. Khi không lợi lộc gì mà vẫn thăm hỏi cho nên ấn tượng đối với ông ta rất sâu sắc và nghĩ bụng rằng, khi nào có cơ hội nhất định báo đáp. Nay cơ hội đã đến, ông đã báo đáp và người bạn đó cũng được báo đáp.

Nói tóm lại, con người là vật hữu tình, ai ai cũng không thoát khỏi chữ "tình". Trong giao tế, quan tâm đầu tư tình cảm của những bạn bè xung quanh là điều đáng làm. Nói một cách dân dã thì đó là bây giờ anh không câu được cá lớn thì anh phải nuôi các con cá nhỏ
đặt nền móng cho tương lai. Nếu như giữ thái độ cá đã câu được không cần cho ăn thì có khả năng dẫn đến bạn bè ly tán. Cá lớn không câu được, cá nhỏ thì đói cả.

3. Giữ cho cá thèm mồi

Ban nhạc Con Sò của nước Anh ban đầu chỉ là một ban nhạc tỉnh lẻ không tên tuổi gì. Người ta quen mua các album âm nhạc nổi tiếng thế giới, không một chút quan tâm ban nhạc này.

Ông bầu của ban nhạc Con Sò là Abott có con mắt tinh đời thấy được tiềm năng của ban nhạc bèn quyết tâm cải thiện tình thế. Ông phái các trợ thủ đến các thành phố sản xuất băng nhạc tìm mua băng nhạc của Con Sò, cố ý hai ba lần trở lại hỏi mua ở những cửa hàng không có băng Con Sò. Ông lại còn đăng tin trên ti vi tìm địa chỉ mua băng nhạc Con Sò. Các băng nhạc mua về được cửa hàng của ông bán lại và phân phát đến các điểm bán băng nhạc khác. Nhờ vậy đã ngụy tạo được một cao trào giả tạo về sự đắt hàng của băng nhạc Con Sò Sau mấy

tháng lặp đi lặp lại thủ đoạn này, ban nhạc Con Sò nổi danh như cồn nổi tiếng khắp nước Anh và lại còn lan cả ra nước ngoài.

Lưu hành rộng rãi là xu hướng tư duy và hành vi của mọi người. Tư duy có thể tự nhiên hình thành, cũng có thể do con người tạo ra, thậm chí cố ý ngụy tạo ra. Danh tiếng của ban nhạc Con Sò là ngụy tạo.

Trong thương nghiệp, sự lưu hành rộng rãi lại càng quan trọng. Sản phẩm được lưu hành rộng rãi thì sản lượng rất lớn đem đến lợi nhuận cao. Cho nên phù phép sáng tạo ra sự lưu hành rộng rãi của hàng hóa là cần thiết.

Chỉ cần làm cho người ta thèm ăn như hổ đói thì họ sẽ xô đến chen nhau tranh mua món ăn đó. Kỹ xảo làm cho người ta thèm muốn cốt ở chỗ không làm thỏa mãn hoàn toàn cảm giác của người ta khiến cho không thể không thèm muốn. Cần lưu ý thả câu phải chầm chậm, giật câu phải từ từ, mồi không nên để cá ăn no. Muốn đạt đến mục đích phải biết kích thích khẩu vị của khách hàng, khiến cho thèm muốn không dừng. Phải ngầm bảo khách hàng càng về sau càng ngon và đáp ứng dục vọng của họ một cách nhỏ giọt khiến cho họ tin rằng không phải anh nói phét. Cho nên họ bị kích thích không ngừng thì dục vọng cũng không ngừng trỗi dậy. Thế là anh đã dắt mũi được họ rồi.

Thử bàn về đàm phán. Cao thủ về đàm phán phải có 3 yếu lãnh sau đây:

1. Phản úng nhanh, nắm thời cơ lẹ.

Trong khi đàm phán phải luôn luôn cảnh giác, nhận biết các loại thời cơ khác nhau, lúc nào phải tỏ ra vẻ nhiệt tình, lúc nào phải lãnh đạm, lúc nào bộc bạch, lúc nào thần bí, lúc nào nói, lúc nào không nói, lúc nào cho, lúc nào lấy. Có nghĩa là chớp lấy mọi thời cơ thoáng qua.

2. Phải ẩn kín như người đi săn.

Đối mặt với đối thủ đàm phán chớ có biểu lộ nguyện vọng hay động cơ một cách rõ ràng. Người đàm phán phải giữ thái độ nửa vời như đồng ý mà như không đồng ý khiến cho đối phương lo lắng bất an, không biết được đàm phán có thể thành công hay không.

3. Giỏi làm cho người ta thèm khát.

Người ta thường quí cái gì khó có. Người mua không dễ dàng tán thưởng cái dễ mua được. Nếu anh thật sự muốn cho đối phương khoái chí thì phải làm cho đối phương qúy mỗi thứ hàng mua được. Ngoài việc không được nhượng bộ quá nhanh còn không được nhanh chóng đưa ra điều kiện phục vụ ưu đãi như giao hàng nhanh chóng hay tự mình chịu phí vận chuyển hay là theo quy cách của đối phương yêu cầu hay giảm giá hàng v.v... Dù rằng sẽ làm như thế thì cũng không được đồng ý quá nhanh, không được để cho khách hàng dễ dàng thắng qúa ngay mà để cho đối phương thắng lợi từ từ.

4. Có chí thì làm nên

Có một câu chuyện như sau:

Anh có biết áo kiểu Mexico không? Đó là một tấm vải khoét một lỗ. Anh có biết tôi mua chiếc áo này trong tình hình nào hay không? Từ nhỏ tôi đã không thích loại áo này, từ nhỏ đến lớn không bao giờ tôi nghĩ đến loại áo này ngay khi tôi đang ở Mexico cũng không hề muốn mua loại áo này mà rốt cuộc lại mua? Bảy năm trước tôi và vợ tôi đi du lịch Mexico. Có một lần tôi thả bước dạo phố. Có một anh chàng lớn tiếng rao: "1200 pê xô một chiếc" Tôi không quan tâm cứ bước di. Anh chàng bèn bảo : "Được, được, xin hạ giá, đại hạ giá 1 000.... . 800 pêxô" Bấy giờ tôi mới bảo anh ta rằng: "Anh bạn, tôi thật tình cảm ơn lòng tốt của anh và cũng cảm phục tinh thần đeo bám của anh nhưng tôi không chút thích thú nào, xin anh tìm người khác cho!" Thậm chí tôi còn dùng tiếng Mexico hỏi anh ta: "Anh có hiểu không" Tôi quay đi song anh ta vẫn bám theo rót vào tai tôi "800 pêxô! 800 pêxo! Cứ như là anh ta và tôi bị xích chặt vào nhau vậy. Không nhịn được nữa, tôi rảo bước nhanh anh chàng hạ giá cũng rảo bước nhanh như tôi và đã hạ giá đến 600 pê xô. Gặp đèn đỏ chúng tôi đều phải dừng lại. Anh ta vẫn cứ lải nhải "600 pê xô! 600 pêxô" rồi '500 pêxô! 500 pê xô!...Được rồi, được rồi 400 pê xô vậy!" Đèn xanh, tôi nhanh chóng qua đường hy vọng có thể thoát khỏi anh ta. Khi tôi sắp quay đầu lại nhìn thử thì đã nghe bước chân của anh ta và "ông ơi, ông ơi, 400 pê xô!" Tôi cảm thấy toàn thân nóng ran, mồ

hôi tuôn ra như suối, vừa mệt vừa khát. Hết sức chối tai. Tôi quay lại nghiến răng bảo anh ta : "Đồ trứng thối tôi không mua hàng của anh, cút đi ngay không được theo tôi nữa". Hình như anh ta hiểu ý của tôi qua thái độ và ngữ điệu của tôi, như là tôi nói:
"Thôi, tôi thua rồi!" Nên anh ta nói: "Bán cho ông 200 pê xô" Tôi bảo anh ta: "Đưa áo đây tôi xem". Tôi tự hỏi tại sao lại xem áo, tôi cần áo đó hay sao? Không tôi không cần, nhưng tôi đã mua. Về khách sạn thấy vợ tôi đang nằm đọc báo tôi đắc thắng nói rằng: "Một nhà đàm phán đại phương đòi 1200 pêxô chiếc áo này nhưng một nhà đàm phán quốc tế là người đang đi du lịch với em đây đã chỉ dùng 170 pêxô hoàn thành giao dịch". Vợ tôi tỏ vẻ khinh thường nói rằng: "Hừ, thật hay. Em cũng mua một chiếc áo y như chiếc áo anh mua mà chỉ có 150 pê xô, đang treo trong tủ kia kìa!' .

Chàng trai bán áo có thủ đoạn cao siêu quá, hạ giá 7 lần, lòng nhẫn nại của anh ta còn đáng giá hơn người đi câu.

5. Thường thức cơ bản của câu cá: thấy mồi không thấy lưỡi câu

Từ thế kỷ 1 7 - 1 8 nước Đức ở trong tình trạng chia năm xẻ bảy phong kiến cát cứ. Mỗi bang lớn nhỏ đều có chính quyền riêng gây trở ngại lớn cho sự phát triển kinh tế tư bản chủ nghĩa. Nửa đầu thế kỷ 19, khi nước Phổ đã phát triển thành một vương quốc hùng mạnh nhất trong các bang, sau khi Bitmark lên cầm quyền bèn quyết tâm thống nhất nước Đức.

Bitmark thấy tình hình quốc tế lúc bấy giờ vô cùng thuận lợi cho nước Phổ. Nước Nga đã suy yếu sau chiến tranh Crime chưa hồi phục được. Nước áo kẻ đối đầu của nước Phổ đã câu kết với Anh, Pháp không ủng hộ Nga cho nên khi chiến tranh Crime kết thúc thì quan hệ Nga, áo xấu đi mâu thuẫnn ở Balcan ngày càng gay gắt cho
nên áo không thể hi vọng vào sự ủng hộ của Nga. Nước Pháp bấy giờ đang hùng cường, nhưng Anh sợ Napoleon bá chiếm châu âu nên ủng hộ nước Phổ để khống chế nước pháp . Napoleon thì mong Phổ - áo đánh nhau chuẩn bị khi hai nước đã mệt mỏi thì ra tay ngư ông đắc lợi

Bitmark nhận thức đầy đủ tình thế đó quyết định lợi dụng mâu thuẫn giữa các nước đang gay gắt tiến hành thủ đoạn ngoại giao cô lập kẻ địch dần dần đá anh bại từng nước. Áo cũng là một trong những nước hùng cường trong các bang nước Đức ngầm tranh quyền lãnh đạo thống nhất với nước Phổ, muốn thống nhất nước Đức thì bước thứ nhất là thanh toán nước Phổ. Để cô lập nước Ao Bitmark thực thi một thủ đoạn ngoại giao siêu đẳng là đầu tiên liên hiệp với áo. Cuối năm 1863 quân đội Đan Mạch tiến vào hai nước liên bang của Đức là Công quốc Hexinki và công quốc Scandinavia. Bitmark lấy đó làm lý do lôi kéo áo làm đồng minh đánh Đan Mạch làm cho Áo suy yếu. Còn Áo thì mưu toan nhân cơ hội này chia cắt lãnh thổ công quốc Henxinki, không cho Phổ độc chiếm, cho nên áo đồng ý liên minh với Phổ đánh Đan Mạch. Sau khi chiến tranh thắng lợi, Phổ chiếm Scandinavia đem Henxinki rộng lớn hơn chia cho Áo. Áo phấn khởi nhận ngay không ngờ đó là miếng mồi câu thần diệu của Bitmark.

Bitmark đã mắc ba lưỡi câu vào miếng mồi này một cách tài tình khiến cho Áo không nhận ra.

Thứ nhất, liên hiệp với Áo và rồi sẽ cô lập Áo. Một khi Phổ đánh áo thì đan Mạch sẽ không giúp áo cho nên hậu phương của Phổ không có vấn đề phải lo lắng.

Thứ hai, trong khi đánh Đan Mạch thì Bitmark tìm hiểu được thực lực quân đội đặt cơ sở cho việc chiến thắng áo sau này.

Thứ ba, chia Henxinki cho áo để tạo cơ gây chiến với áo sau này bởi vì xưa nay Henxinki chưa bao giờ thuộc Áo mà lại không chung biên giới với Áo, về danh nghĩa đia Henxinki cho áo kỳ thực Áo khó lòng thống trị có hiệu quả công quốc này.

Bitmark rất giỏi mượn lãnh thổ nước khác làm mồi câu nhử cho nước khác thèm muốn hứa sẽ chia cho nước nào mà có lợi cho Phổ.

Vừa kết thúc chiến tranh với Đan Mạch, Bitmark lập tức sách hoạch đánh áo. Ngoài việc chuẩn bị chu đáo về quân sự ra còn chuẩn bị cả về ngoại giao, điểm mấu chốt là tranh thu Pháp trung lập trong cuộc chiến Phổ - Áo Để đạt được mục đích này, Bitmark lại dùng phương

pháp mượn hoa cúng Phật làm thủ đoạn ngoại giao, ngầm khiến Pháp hiểu là sau khi kết thúc chiến tranh thì Phổ sẽ cắt một số đất "bồi thường" cho Pháp. Pháp vốn muốn chờ xem cuộc chiến tranh Phổ áo nay chiến tranh chưa diễn ra mà chiến lợi phẩm đã dâng đến miệng rồi, đương nhiên đồng ý trung lập. Sau khi đã khiến cho Pháp trung lập rồi Bitmark lại liên minh với ý kẻ thù của áo chuẩn bị đánh áo từ hai hướng,cx một nam (ý) một bắc (Phổ)

Sau khi đã chuẩn bị chiến tranh xong, Bitmark đưa vấn đề Henxinki ra làm cớ khai chiến. Đầu tháng 6 năm 1866, Phổ nêu ra vấn đề nghị viện Henxinki do áo cai trị đã đơn phương thảo luận vấn đề địa vị tương lai của khu vực này là phá hoại hiệp nghị giữa Phổ và áo, Ngày 8 tháng 6 Bitmark phái quân đội tiến công Henxinki. Đương nhiên áo không thể nhịn được nên ngày 17 tháng 6 tuyên chiến với Phổ. Cùng ngày Bitmark cùng nước ý đồng thời tuyên chiến với áo. Như vậy dùng mồi câu nhử cá cắn câu thường phải làm cho cá thấy mồi không thấy lưỡi câu. Ngoài nhân tố ham lợi ra, con người đều rất phấn khởi khi có người dâng món ăn tận miệng, chia thịt mang đến tận nhà. Tâm lý này đã khiến cho họ mắc câu một cách mù quáng.

Thời Hoàn Đế nhà Đông Hán một trong Thập Thường Thị là hoạn quan Trương Nhượng có công giúp Hoàn Đế đoạt ngôi vua nên được phong tước hầu, nắm lấy triều chính một tay che mặt trời. Đề bạt thuyên chuyển đều do một tay Trương Nhượng quyết định. Vì vậy người ta chen kín cửa nhà ông ta. Những người mưu cầu mua quan tước tìm trăm phương ngàn kế tiếp cận Trương Nhượng.

Bấy giờ có một phú thương tên là Mạnh Luân theo thuyền hàng đến Bắc Kinh thấy tình hình đó nảy ra một cách kiếm tiền. Mạnh Luân điều tra biết Trương Nhượng lo hầu hạ hoàng đế trong cung nên ở nhà có một quản gia trông coi việc nhà, ai muốn gặp Trương Nhượng đều phải nhờ ông này bố trí. Mạnh Luân bèn tìm hiểu ông quản gia này xem hàng ngày đi tửu quán nào thì đến trước chờ sẵn, ở dó tìm cách tiếp cận, may quá hôm đó quản gia Long rượu xong lại quên mang tiền theo. Chủ tửu quán là chỗ quen bảo ngày mai mang đến trả cũng được. Lúc đó

Mạnh Luân nhanh chóng bước tới trả tiền rượu cho quản gia. Quản gia cảm kích, hai người bèn chuyện trò với nhau. Miệng lưỡi con buôn như bôi mỡ chẳng mấy chốc đã hàng phục được quản gia, biến thành tri kỷ của quản gia.

Cá đã cắn câu, Mạnh Luân tiếp tục tấn công chi khá thiếu tiền cho quản gia. Cuối cùng thì quản gia cũng thân ngượng bèn hỏi có yêu cầu gì. Mạnh Luân trong trắng như mở cờ nhưng không để lộ ra ngoài vội nói không có yêu cầu gì chỉ là kết bạn mà thôi. Quản gia khẩn khoản hứa hết sức giúp đỡ, Mạnh Luân bèn nói rằng: " Không yêu cầu gì khác, nếu ông không lấy làm hhó chịu thì xin ông chắp tay bái tôi một lần trước mặt mọi người. Quản gia vốn là kẻ nô tài, chắp tay bái người đã quen, khó khăn gì nên nhận lời ngay. Lần này Mạnh Luân chỉ câu cá để làm mồi câu mà thôi, cuộc câu thật sự sẽ sắp diễn ra. Ngày thứ hai? Mạnh Luân đến trước phủ đệ Trương Nhượng. Bọn tiểu nhân cầu xin thăng quan tiến chức đã đông đặc chờ quản gia thu xếp cho gặp Trương Nhượng. Mặt trời đã lên cao, quản gia mới cùng với mấy tiểu nô tài ra mở cửa tiếp khách. Khách chen nhau ùa lên. Quản gia đứng ở cửa thấy Mạnh Luân đang ở đàng sau mọi người, không nuốt lời, dẫn bọn tiểu nô tài rẽ đám đông đến trước mặt Mạnh Luân cúi đầu chắp tay bái một bái mời Mạnh Luân vào phòng khách. Bọn người đang đợi chờ đều kinh hoàng, vị quản gia vênh váo lại cung kính Mạnh Luân như thế, chắp quan hệ của Mạnh Luân với Trương Nhượng không tầm thường. Thế là bọn

họ quay lại tìm Mạnh Luân thay vì tìm quản gia Lễ vật dâng lên hàng đống, chỉ mười ngày đã thu được mấy vạn đồng. Một đêm tối trời, Mạnh Luân trốn đi về tỉnh khác buôn bán, kết thúc một chuyến câu.

Kế 23. Kế hạ đài

Làm thế nào uy thế đối thủ?

Phàm những kẻ phong lưu đứng trên đài đều có những thế lực bên trong bên ngoài ủng hộ thì mới duy trì và triển khai được uy thế của mình. Tìm được cây trụ chống đài chủ yếu, triệt hạ trụ này hay lén đổi thành trụ khác? đó là thủ đoạn chủ yếu để hạ đài.

Kẻ tiến công anh tất nhờ vào hậu phương vững chãi cho nên uy hiếp hậu phương của họ làm cho sân sau của họ bốc cháy là một trong những thủ đoạn hạ đài. Kế vây Ngụy cứu Triệu là mưu kế điển hình nhất.

Người cao ngạo đều có tư bản để cao ngạo mỗi người một kiểu khác nhau. Nếu như dùng thuốc đúng bệnh: phong tỏa vườn sản xuất của họ thì giống nhít rút củi dưới nồi nhất dình biến họ thành ngoan ngoãn.

Đại bộ phận ai cũng cố chết bám lấy thể diện, nhằm đúng vào nhược điểm của đối phương, họ sợ cái gì thì đem đến cho họ cái ấy tựa như lay cây trụ chống đài của họ thì dù người lòng tim dạ sắt mềm rắn đều không xơi đi nữa cũng không đứng vững được. Cũng cùng đạo lý đó, đả kích lòng tự tin, dũng khí, cảm giác thỏa mãn... của đối phương đều có thể đạt đến triệt hạ cái đài tâm lý của họ. Chiêu lợi hại nhất là tiêu hủy hí vọng của họ. Một người vô vọng thì không còn tâm tư nào lên đài múa hát, kinh doanh nửa, đài của họ không cần phá mà tự đổ.

1. Đổi trụ sắt bằng trụ đất

Hoàng hậu Chương Hiến - của vua Tống Chân Tông thông minh lanh lợi rất háo thắng, thủ đoạn chính trị cao minh, có thể nói một tay che trời. Tống Chân Tông cũng khâm phục bà, có việc gì khó khăn đều thương lượng với bà. Nhưng bà không làm chủ được bụng mình, hơn 10 năm mà không sinh cho hoàng đế một mụn con nào. Để có con nối ngôi, Chân Tông bèn tuyển mộ nhiều phi tần trong số đó có Lý Viên Phi giỏi hiểu tâm ý người khác rất được Chiêu Tông sủng ái. Lý Viên Phi cũng

rất may, không bao lâu đã có mang sắp đến ngày sinh nở. Hoàng hậu Chương Hiến vốn rất ghen, luôn luôn giữ Chân Tông không cho đi lại với phi tần. Nhưng bản thân lâu ngày vẫn không mang thai nên dần dần cũng không giữ được Chân Tông nữa. Bấy giờ nghe Lý Viên Phi mang thai như sét đánh ngang tai. Lý Viên Phi được Chân Tông sủng ái, vạn nhất sinh hoàng tử thì chắc chắn sẽ được phong thái tử. Sau này thái tử đăng quang thì ngôi thái hậu chắc chắn không vào tay Chương Hiến. Vậy làm thế
nào? Bảo thái giám giết quách Lý Viên Phi chăng? Thế là xong hết. Nhưng suy đi nghĩ lại hoàng hậu Chương Hiến thấy không ổn, vạn nhất lộ tẩy tất sẽ bị đày vào lãnh cung mất hết vinh hoa phú quí. Như thế bà không can tâm. Vậy làm thế nào? Suy đi nghĩ lại bà bỗng nảy ra một diệu kế “thâu lương hoán trụ” (đổi cột nhà).

Ngày hôm sau bà bèn lấy vải buộc quanh bụng phình lên như có mang và giả vờ nôn ọe. Nghe tin đó Chân Tông vô cùng sung sướng, khả năng rất lớn là sinh con trai. Chân Tông bèn tuyên bố hoàng hậu Chương Hiến và Lý Viên Phi ai sinh ra con trai thì lập tức được phong thái tủ. Nếu cả hai đều là con trai thì ai sinh ra trước sẽ là thái tử. Hai bà đều gật đầu tán thành.

Từ đó bụng Lý Viên Phi ngày càng to, hoàng hậu Chương Hiến thì hàng ngày tăng số vải quấn bụng. Để thực hiện âm mưu, hoàng hậu Chương Hiến còn làm hại việc. Việc thứ nhất là kiếm thầy bói bảo thai của hoàng hậu sợ người cao vía không cho hoàng đế đến gần, thực tế là sợ lộ mưu gian giả mang thai. Thứ hai ra sức mua chuộc thái giám thân cận của Lý Viên Phi là Diêm Văn Ứng.

Mang thai 9 tháng 10 ngày sắp đến ngày sinh nở, mua chuộc Diêm Văn Ưng cũng đều thành công. Diêm Văn Ưng thường xuyên báo cáo tình hình Lý Viên Phi cho hoàng hậu Chương Hiến. Một hôm Lý Viên Phi chuyển dạ thì hoàng hậu Chương Hiến cũng lăn qua lăn lại trên giường.

Chân Tông nghe tin hai bà cùng sinh nở bèn vội vàng đến hoàng cung thấy một đứa bé trắng trẻo nên rất sung sướng. Rồi hoàng đế sang

cung Lý Viên Phi thì thấy bà sinh ra một con li miêu là một vật yêu quái, trong lòng rất chán ghét ra lệnh đem chôn ngay. Lý Viên phi tâm hồn chau đớn ngất lịm, tỉnh lại thấy sinh ra con li
miêu bà òa khóc không nói được lời nào.

Lý Viên phi sinh son trai tương lai sẽ phú quí. Nhưng hoàng hậu Chương Hiến đã tráo con li miêu bắt thái tử đi. Đó là đổi trụ sắt bằng trụ đất: Thế là Lý Viên Phi bị hạ đài. Hoàng hậu không những đã phá đài người khác mà lại lấy trụ sắt về chống đài của mình. Kế hạ đài này quả tinh vi nhưng lại bị người đời khinh bỉ.

Phương pháp rút trụ hay thay trụ rất là thủ đoạn chủ yếu của kế hạ đài. Trụ chống đài là bộ phận chủ yếu giữ cho đài không đổ. Muốn hạ đài người ta thì phải tìm cho ra trụ chống đài của họ là cái gì. Tìm ra trụ chống đài không phải đơn giản, nhiều lúc không rõ trụ ở đâu.

Cừu Phủ ở Triết Giang nổi loạn đã đánh chiếm được mấy thành. Triều đình sai Vương Thức làm quan sát sứ đi trấn áp loạn đảng. Nhận chức xong, việc thứ nhất của Vương Thức là sai người đem lương thực trong huyện phát chẩn cho dân chúng. Các tướng lĩnh không hiểu lý do đều nói rằng: "Ngài vừa nhận chức, lương thảo quân đội đang căng thẳng, nay ngài đem lương thực trong kho phát hết cho bá tính là vì sao Vương Thức cười đáp lại rằng: "Bọn giặc dụ dỗ dân chúng làm loạn để cướp lương thực trong kho, nay ta phát lương thực trong cho kho bá tính thì bá tính đói khổ không đi cướp lương thực nữa. Các huyện không có quân đội đồn trú không đủ sức bảo vệ lương thực. Nếu không phát cho bá tính nghèo đói thì khi quân địch đến cướp lấy hóa ra giúp cho quân địch hay sao! Các tướng lĩnh đều đồng tình. Quả nhiên khi quân địch đến thì bá tính chống lại chúng. Không đến mấy tháng quân địch bèn bị dẹp yên.

Vương Thức có con mắt tinh đời, phát hiện ra ngay lương thực là cái trụ chống đài bèn phân phát lương thực, đài của quân địch tự nhiên sụp đổ.

2. Tấn công hậu phương kẻ địch, vây Ngụy cứu Triệu

Kế "vậy Ngụy Cứu Triệu” là một thủ đoạn thần diệu hiếm có để hạ đài đối phương. Vây Ngụy cứu Triệu là kế thứ hai trong 36 kế của Tôn Tử binh pháp.

Tôn Tẫn không hổ danh là con cháu của Tôn Vũ giỏi đưa ra những kế kỳ diệu. Kế vây Ngụy cứu Triệu là kế của Tôn Tẫn dùng trong cuộc chiến tranh Quế Lăng của Tề - Nguy. Nước Ngụy đánh nước Triệu bao vây thủ đô Hàm Dương của Triệu. Nước Triệu đang nguy cấp bèn cầu cứu nước Tề. Năm 353 trước công nguyên nước Tề
sai Điền Ky làm tướng, Tôn Tấn làm quân sư đem 8 vạn quân đi cứu Triệu. Ban đầu Điền Ky định trực tiếp quyết chiến với quân Nguy, Tôn Tấn lại có cao kiến khác cho rằng muốn cởi một cái nút không thể ra sức kéo, phải tách hai bên đánh nhau ra, bản thân mình không được tham gia đánh nhau. Giải vây phải tránh chỗ mạnh đánh chỗ yếu của địch thì đánh vào chỗ mà địch phải đi cứu. Bao nhiêu quân tinh nhuệ của Ngụy đều đang vây đánh Triệu, chúng ta nên vây đánh kinh đô Đại Lương của Nguy. Như vậy quân Ngụy phải quay về cứu thủ đô. Điền Ky tiếp thu mưu kế của Tôn Tấn. Quân Ngụy nghe tin quân Tề vây đánh thủ đô vội vàng quay về cứu. Quân Tề mai phục sẵn ở Quế Lăng đánh cho quân Ngụy đang vội vàng từ xa về một trận tơi bời, cứu được nước Triệu. Đó là kế vây Ngụy cứu Triệu nổi tiếng trong binh pháp cổ Trung Quốc.

Tôi có một người bạn học họ Diêu rất am hiểu kế vây Ngụy cứu Triệu. Vợ của anh bị một giám đốc họ Sái theo đuổi rất tích cực, vợ anh chạy vòng quanh chưa đầu hàng. Anh sợ vợ anh không chịu nổi lỡ vỡ phòng tuyến thì vấn đề lớn. Làm thế nào? Không thể vác dao chém họ Sái Anh bèn nghĩ đến vợ của Sái vốn quen biết với anh. Anh bèn tìm cách gia tăng quan hệ với vợ Sái. Vợ Sái công tác trong cửa hàng bán đàn, biết chỉnh đàn. Trong nhà anh có chiếc dương cầm, bèn mời vợ Sái đến chỉnh dương cầm. Việc chỉnh dương cầm không thể tiến hành trong thời gian ngắn. Mãi đến giờ ăn cơm mới xong. Anh Diệu chuẩn bị xong cơm nước mời chị ta ăn cơm, cùng nhau uống rượu. Chị mặt ưng hồng, hơi có chút men say cầm tặng phẩm của anh Diêu về nhà. Từ đó hai bên đi lại ngày càng nhiều, tình hữu nghị càng sâu sắc. Anh Diêu biết anh

Sái yêu vợ và gia đình, theo đuổi vợ anh là "làm nghề phụ" muốn có một tình nhân. Trong khi giao tiếp với vợ Sái, anh Diêu không nói cho chị biết anh Sái đang chim vợ anh ta, anh không muốn phá hoại gia đình anh Sái. Anh Sái phát hiện anh Diêu có quan hệ hữu hảo với vợ mình. Anh sợ anh Diêu ra một chưởng "dĩ kỳ nhân phi đạo hoàn trị kỳ nhân phi thân" (lấy gậy ông đập lưng ông) bèn vội vàng lui binh tự vệ. Anh Sái nghĩ bụng rằng không thể cứ lo trồng ruộng người khác bỏ hoang ruộng
mình.

Vấn đề này không thể dùng vũ lực mà phải thông qua con đường ngoại giao giải quyết hoà bình. Mưu trí vây Ngụy cứu Triệu vẫn có ích.

Viết đến đây tôi nhớ đến câu chuyện tiếu lâm "Bí quyết".

Hỏi: "Chị dùng biện pháp gì để thay đổi tập quán đi đêm của chồng?"

Đáp: "Một buổi tối chồng tôi về rất muộn. Tôi bèn kêu lên: "John đấy à!" Bạn nên biết chồng tôi là Jaek.

Các ông chồng trăng hoa bên ngoài thường nghĩ hậu phương an toàn. Nếu sân sau anh ta bốc lửa, cho anh ta một chiêu "vây Ngụy cứu Triệu thì đã hạ trụ chống đài của anh ta. Hạ đài là một kế để tự bảo vệ. Dưới đây là một ví dụ khác.

Thời Tây Hán, Hán Cao Tổ mưu Bang mang đại quân đi đánh Hung Nô. Lưu Bang háo thắng lẫn kỵ binh truy kích quân địch, bỏ đại quân lại phía sau. Không ngờ khi đến Bình Thành thì trúng kế mai phục của Hung Nô. Lưu Bang bị vây trên núi Bạch Đẳng. Đại quân ở phía sau đã bị quân Hung Nô chặn các nẻo đường không thể đến tiếp viện được. Tình thế vô cùng khẩn cấp. Đến ngày thứ tư, lương thảo quân Hán bị vây đã cạn kiệt, quân tướng bị thương càng nhiều. Lưu Bang và các tướng như kiến rang trong chảo nóng đứng ngồi không yên. Mưu sĩ Trần Bình tháp tùng Lưu Bang lo nghĩ tìm kế giải vây. Hôm đó ông đang đứng trên núi quan sát doanh trại quân địch thấy có một đôi nam nữ đang chỉ huy quân Mông Cổ. Ông dò hỏi, biết đó là vua Hung Nô Thiền Vu Mao Đốn và phu nhân là Yên Chi. Trần Bình bỗng lóe ra một

mưu kế dùng Yên Chi, tâu lên Lưu Bang lập tức được chấp thuận. Trần Bình sai một sứ giả mang
vàng bạc và một bức tranh bí mật gặp Yên Chi. Sứ giả dâng lễ vật và bức tranh. Tranh vẽ một mỹ nữ Trung Nguyên dâng lên vua Hung Nô. Yên Chi suy nghĩ lo rằng vua Hung Nô sẽ lấy mỹ nữ bỏ rơi mình cho nên bèn khuyên vua Hung Nô nếu có chiếm được đất Hán thì không, nên ở lâu, hơn nữa hai vua cũng không thể đối địch nhau mãi. Vua Hung Nô suy đi nghĩ lại rồi chấp nhận ý kiến phu nhân. Sau đó Lưu Bang và vua Hung nô phái đại biểu tìm phán đạt đến hiệp nghị đình chiến .

Sự uy hiếp cuả phụ nữ thường xuất hiện ở chỗ bất ngờ nhất Đại tướng quân uy phong lẫm liệt trước ba quân nhưng về nhà phải nghe lời vợ. Đàn ông phải nghe "lời vợ là vì sợ vợ làm mất thể diện mình trước mặt người khác. Cho nên "mổ" vợ tức là đất sau là một thủ đoạn rất thâm độc mà cũng rất cao minh. Lợi dụng phụ nữ để khéo hạ đài đối phương là một thuật ảo diệu. Ảo diệu ở chỗ vô hình vô thanh, vô cùng như thiên địa khó biết như âm dương. Thuật này âm hiểm khiến đối phương sa vào độc kế mà không biết .

3. Phong tỏa tư bản sản sinh cao ngạo của đối phương

Trong giao tế thường gặp những người vô cùng cao ngạo. Họ thường có một loại tư bản nào đó làm chỗ dựa. Nếu anh đả kích được vào tư bản đó thì không khác gì rút củi dưới nồi hạ đài anh ta.

Dưới đây trình bày 4 cách phong tỏa tư bản.

1.Đưa ra một vấn đề khó đối phương không trả lời được.

Một số người tự cho trí thức phong phú, đọc thiên kinh vạn quyển cho nên xem thường người khác, tỏ ra cao ngạo nhất trần ai. Đối với hạng người này phải bố trí một vấn đề hóc búa thì có thể áp đảo khí thế cao ngạo của họ. Bởi vì dù tri thức phong phú đến đâu, đọc thiên kinh vạn quyển thì vẫn là có hạn chế so với biên tri thức.
Một khi phát hiện tri thức của mình còn khiếm khuyết thì lòng cao ngạo của họ lập tức tan thành mây khói.

Trong một cuộc hội nghị quốc tế, một nhà ngoại giao phương Tây rất ngạo ngễ hỏi một đại biểu nước ta rằng: "Ngài phương Tây một thời gian rồi không biết có nhận thức được phương Tây hay không rõ ràng nhà ngoại giao phương Tây này cao ngạo chế giễu đại biểu nước ta ngu dốt. Vị đại biểu nước ta thản nhiên mỉm cười đáp lại rằng: "Tôi học về phương Tây 40 năm trước khi tôi học đại học ở Pa ri. Hiểu biết của tôi về phương Tây chắc không ít hơn Ngài bao nhiêu. Bây giờ xin hỏi ngài hiểu biết phương Đông được bao nhiêu Nhà ngoại giao phương Tây lúng túng đỏ mặt khí cao ngạo tan biến.

Rõ ràng đặt ra câu hỏi hóc búa để hạ khí cao ngạo của đối phương. Phải tìm rạ vấn đề đối phương không thể nào trả lời được, chỉ như thế mới bóc trần được sự ngu dốt hay thiếu hiểu biết của đối phương, từ đó hạ uy thế của họ. Nếu đưa ra câu hỏi mà đối phương trả lời được thì không thể nào hạ được khí thế cao ngạo của đối phương, mà lại giúp cho đối phương càng cao ngạo và khiến cho bản thân mình lâm vào cảnh khốn cùng.

2. Để lộ một ngón ra cho đối phương xem.

Một số người cao ngạo có một sở trường nào đó, có tư đan thanh cao. Những người như thế rất khinh thường người không có học thức, nhưng đối với người có học vấn và năng lực cao hơn họ thì lại rất coi trọng, đãi ngộ đặc biệt. Có một nhà văn đã nói: "Có người bao tôi kiêu ngạo, kỳ thực chưa nói đến nơi đến chốn. Tôi là người rất khinh những người hổ lốn láo nháo. Nếu anh làm tốt khiến cho
tôi phục, tôi sẽ mời anh ngồi lên ghế qúy khách. Câu nói này miêu tả chân thực tâm lý của hạng người cao ngạo mà trọng người có tài. Nếu anh muốn được họ trọng vọng thì phải trổ tài khiến cho họ cảm thấy anh không phải là kẻ tầm thường, được thế anh sẽ dễ dàng đặt quan hệ với họ. Có một người xuất thân binh nghiệp là một nhà lãnh
đạo quân đội thích học tập, thích động não, công tác xuất sắc viết được vẽ được, người ta gọi là "nho tướng". Cá tính ông cao ngạo, đặc biệt xem thường sinh viên mới tốt nghiệp hay nói thao thao bất tuyệt cho nên

một số thanh niên ghét và tránh ông ta. Một lần ông đến một đơn vị quân đội trình bày một vấn đề, sau khi ông trình bày

xong có một sĩ quan trẻ nói trực tiếp với ông là ông đã dẫn mấy câu thơ không được chính xác rồi đọc nguyên văn các câu thơ đó và nói rõ xuất xứ. Thanh niên này dám chọc vào nhược điểm của ông quả là người rất cam đảm. "Nho tướng" trừng mắt nhìn anh ba. Về cơ quan

ông bèn ra lệnh cho tổ chức thẩm tra sĩ quan này. Chẳng bao lâu sau điều sĩ quan đó về cơ quan công tác và về sau hai ngươi trở thành bạn vong niên.

Rõ ràng đối với người cao ngạo phải xuất chiêu triển khai tài năng của anh một cách thích đáng thì mới làm thay đổi được thái độ của họ. Khi đã được họ tán thưởng thì mọi việc sẽ dễ dàng Đương nhiên, thi triển tài ba trước mặt nguội cao ngạo không thể bốc phét tù đề cao mà là phô bày thúc tài một cách thích đáng.

3. Chọc nhẹ vào điểm đau cảu đối phương

Có khi giao tiếp phải dùng phương pháp đối kháng, tức dùng thái độ bất khuất chọc vào điểm đau của đối phương, bẻ gãy tư bản của sự cao ngạo của đối phương. Lúc đó đối phương sẽ vì lợi ích bản thân mà xuống nước đối xử ngang hàng với anh. Ví dụ năm 1901, con của vua dầu khí Mỹ là John Rockerfeller thay mặt cha đàm phán với vua gang thép Morgan về việc mua bán khu mỏ Mitssisippi. Morgan là một người cao ngạo độc đoán, thích chi phối người khác, không chấp nhận bất kỳ người đồng đại nào ngang hàng ông ta. Khi Morgan thấy chàng thanh niên Rockerfeller con bước vào văn phòng của ông thì ông tiếp tục nói chuyện với người đồng sự cho đến khi có người giới thiệu Rockerfeller con với ông. Morgan thấy

Rockerfeller con vừa trẻ tuổi vừa mảnh mai, bèn trừng mắt nói lớn: "Này, các anh muôn giá bao nhiêu Rockerfeller con nhìn thẳng vào mặt cụ Morgan nói một cách lễ phép rằng: "Thưa cụ Morgan tôi cho là có sự hiểu lầm chăng. Không phải tôi đến đây bán, trái lại, tôi cho

rằng Ngài muốn mua". Morgan nghe lời chàng trai trẻ nói xong, nhìn trừng trừng không nói nên lời, im lặng một lúc rồi hạ giọng xuống đàm phán. Cuối cùng Morgan đồng ý với giá mà Rockerfeller con đưa ra.

Trong cuộc giao địch này Rockerfeller con nắm được vấn đề then chốt là Morgan đang nóng lòng mua cho được khu mỏ này cho nên chọc vào đó đồng thời cũng biểu hiện dũng khí mặt đối mặt và đàm phán hòa bình, nghiêm túc khiến cho đối phương thấy phải tiến hành đàm phán một cách bình đẳng và nghiêm túc.

4. Không thèm để ý.

Một số người cao ngạo càng cao ngạo khi người khác chú ý họ. Dùng thái độ không để ý đến họ khiến cho họ cô độc là phương pháp để hạ khí thế cao ngạo của họ.

Một cán bộ trung niên vừa được điều đến công ty nọ rất giỏi kỹ thuật nên coi thường mọi người. Ông cho người này một bài học, cho người kia một bài học khiến cho mọi người không vui lòng. Mọi người bèn dùng thái độ không thèm để ý ông ta. Một số người thấy ông ta đến bèn bỏ đi. Lâu ngày ông ta cảm thấy vô vị, bèn thay đổi thái độ, không còn cao ngạo nữa mà đi lại chuyện trò bình thường.

Vì sao sử dụng phương pháp không thèm để ý lại khiến cho người cao ngạo phải đổi giọng điệu? Bởi vì người cao ngạo muốn biểu hiện mình là người có giá hơn mọi người, nay mọi người không thèm để ý anh ta nữa thì anh ta không có cơ hội biểu hiện giá trị của anh ta mà lại còn cô độc, do đó không thể không phản tỉnh sửa chữa.

Đương nhiên một khi đối phương chấm dứt cao ngạo thì chúng ta cũng nên đình chỉ không hạ đài anh ta nữa, nếu không đối phương không có lối xuống đài bèn quay trở lại hạ đài chúng ta.

4. Làm mất thể diện tức hạ đài họ

Thời bán nhà từ phú nổi tiếng đời Tống Tư Mã Tương Như rời Tứ Xuyên đi du lãm viết bài Tử hư thượng lâm phú được cả nước ca tụng. Văn nhân cả nước đến tìm kết bạn với Tư Mã Tương Như. Tư Mã Tương Như là người phóng túng, không câu chấp lễ giáo, không làm ăn mà chỉ

là một công tử phóng đãng. Một năm nọ, Tư Mã Tương Như trở về Tứ Xuyên trên đường về Thành Đô qua Lâm Đặng. Quan huyện Lâm Đặng nghe tiếng Tư Mã Tương Như đã lâu bèn rước đến huyện nha. Việc này đến tai nhà hào phú địa phương là Trác Vương Tôn. Trác Vương Tôn cũng muốn kết giao với Tư Mã Tương Như để thơm lây, nhưng tâm lý con buôn của ông rất sâu đậm cho nên mời Tư Mã Tương Như thành ra mời quan huyện Vương Cát, còn Tư Mã Tương Như dược mời tháp tùng quan huyện. Tư Mã Tương Như vốn khinh những kẻ trọc phú ngu dốt cho nên không chuẩn bị đi dự tiệc. Đến ngày dự tiệc. Tư Mã Tương Như không đến. Trác Vương Tôn như kiến bò trong chảo nóng. Vương Cát đành phải thân hành đi mời. Tư Mã Tương Như nể mặt quan huyện bèn đến nhà họ Trác. Trác Vương Tôn thấy Tư Mã Tương Như ăn mặc xuềnh xoàng nảy lòng khinh thường. Tư Mã Tương Như làm như không biết, ăn uống thoải mái chỉ nói chuyện với Vương Cát Đột nhiên từ phòng trong vang ra tiếng đàn dìu dặt. Tư Mã Tương Như lập tức thôi nói cười lắng nghe tiếng đàn. Đó là tiếng đàn của Trác Văn Quân con gái Trác Vương Tôn. Tư Mã Tương Như bèn gảy khúc Phượng cầu hoàng tỏ lòng yêu mến với Trác Văn Quân. Trác văn Quàn cũng yêu mến tướng mạo và tài hoa của Tư Mã Tương Như bèn hiến thân cho chàng. Hai người cùng nhau trốn về Thành Đô. Sau khi biết chuyện, Trác Vương Tôn nổi trận lôi đình thề không cho con gái quay về nhà. Trác Văn Quân theo Tư Mã Tương Như về thành Đô mới biết chồng tuy tài hoa nhưng nhà rất nghèo. Bất đắc dĩ hai vợ chồng phải quay lại Lâm Đặng, nhờ người cầu xin Trác Vương Tôn giúp đỡ. Không ngờ Trác Vương Tôn chửi bới cự tuyệt Hai vợ chồng lòng buồn tê tái nhưng cả hai đều là người có tài trí bèn nghĩ ra một tuyệt chiêu. Ngày hôm sau, Tư Mã Tương Như bán xe, ngựa, đàn, kiếm và cả đồ trang sức của Trác Văn Quân dược một món tiền kha khá, thuê một căn nhà gần dinh cơ Trác Vương Tôn mở cửa hàng rượu nhỏ. Tư Mã Vương Như mặc quần áo hầu bàn xắn tay áo, ống quần y như một tửu bảo lau bàn bê thức ăn hầu khách. Trác văn Quân mặc quần áo vải chạy ra chạy vào chiêu đãi khách. Tiệm rượu vừa khai trương, mọi người ùn ùn kéo đến xem hai tài

tử giai nhân gặp nạn. Vợ chồng Tư Mã Tương Như không chút xấu hổ, trong lòng lại rất vui thích bởi vì như vậy đã đạt mục đích của họ làm cho ông già biết mặt. Có mấy người bạn khuyên.Trác Vương Tôn
rằng: "Nay lệnh ái yêu anh ta thôi thì để cho toại nguyện. Hơn nữa Tư Mã Tương Như cũng đã từng làm quan, lại là bạn quan huyện. Dù bây giờ hầu bàn nhưng tài hoa như thế chắc thế nào sau này cũng làm nên sự nghiệp. Ông nên cho họ một số tiền của chứ làm khó dễ với họ làm gì. Không những mai sau họ thành đạt không được nhờ mà bây giờ để họ lam lũ như thế mất thể diện của ông" Trác Vương Tôn nghe lời bớt giận, chìa cho hai vợ chồng tư : Mã Tương Như hàng vạn tiền của. Tư Mã Như và Trác Văn Quân rất mừng, nhận tiền trở về Thành Đô sinh sống.

Tư Mã Tương Như và Trác Văn Quân đã dùng kế làm mất mặt nhà hào phú Trác Vương Tôn khiến cho ông bị mọi người đàm tiếu, do đó phải thay đổi thái độ đối với họ.

5. Dội cho đối phương một gáo nước lạnh

Một con người làm việc gì là mong có thu nhập, nếu như không có hy vọng gì thì không ai hơi đâu lo lắng sắp xếp công việc như dựng sân khấu hát múa Cho nên làm cho đối phương mất hy vong, trong lòng mờ mịt thì ta không phá đài, đối phương cũng tự hạ đài.
Trong lịch sử, đức thánh Khổng Tử cũng bị một chiêu như thế khiến cho phải lưu vong ra nước ngoài. Thời kỳ Xuân Thu, Tề Cảnh Công đã từng gặp Khổng Tử ở Giáp Cốc trong lòng đã ghi nhớ Khổng Tử. Vừa hay hiền thần Yến Anh qua đời không ai thay thế. Lúc này nước Lỗ đang trọng dụng Khổng Tử trong nước thịnh trị. Tề Cảnh Công lo sợ bèn nói với đại phu Lê Di rằng: “Nước Lỗ trọng dụng Khổng Tử, uy hiếp rất lớn đối với nước ta. Sau này bá nghiệp nước Lỗ phát triển, tất nước ma bi hại đầu tiên, phải làm gì bây giờ” Lê Di đưa ra kế sách nói rằng: "Há đại vương không nghe nói ăn no ấm cật dậm dật suốt ngày, bần cùng sinh đạo tặc hay sao? Nay nước Lỗ thiên hạ thái bình, Định Công là người háo sắc, nếu ta tìm một số mỹ nữ dâng cho ông ta tất sẽ nhận. Sau khi nhận mỹ nữ, tất Lỗ Định Công ngày đêm trăng hoa bất kể Khổng Tử,

vàng bạc, cung tần đều sẽ không được ông ta quan tâm nữa. Như vậy tất Khổng Tử tức giận bỏ đi, bệ hạ tất ngủ yên. Tề Cảnh Công cho là diệu kế bèn sai Lê Di tìm mỹ nữ dạy hát múa, tô điểm cho xinh đẹp. Sau khi huấn luyện xong bèn dùng 120 con ngựa yên cương dát vàng nạm ngọc và 80 mỹ nữ đưa đến nước Lỗ biếu cho Lỗ Định Công. Thừa tướng nước Lỗ là Lý Tư nghe tin này trong lòng áy náy bèn mặc thường phục lẻn ra cửa nam xem thử. Ông thấy các mỹ nữ đang biểu diễn ca múa khi tiến khi thoái nhịp nhàng yểu điệu hoa cả mắt. Ông ngớ người ra, tay chân bủn rủn, đầu óc quay cuồng quên cả việc triều chính. Lỗ Định Công cũng nghe tin đô Lú Tư thừa cơ bèn giúp Định Công mặc thường phục cùng ra cửa nam xem. Từ đó Lỗ Định Công mê mẩn trong đám hoa phù dung này không còn thiết triều nữa.

Khổng Tử biết việc này thở dài ảo não. Tử Lộ đứng hầu bên cạnh bèn nói rằng: “Vua Lỗ đã sa vào mê hồn trận rồi gác bỏ việc nước ra ngoài. Thầy ơi! Chúng ta đi đi thôi”. Khổng Tử nói: "Chớ vội. Sáp đến ngày tế trời rồi. Đó là quốc gia đại sự nếu nhà vua chưa quên thì quốc gia còn hy vọng. Nếu vua quên tế trời thì lúc bấy giờ chúng ta cuốn gói cũng chưa muộn".

Đến ngày tế trời, Lỗ Định Công cũng đến song không chút thành tâm, tế lễ qua quít rồi ra về hưởng lạc quên cả việc chia thịt tế cho bá quan. Khổng Tử bèn bảo Tử Lộ rằng: "Mau bảo các bạn học cuốn gói nhanh chóng rời nơi này". Thế là Khổng Tử từ quan dẫn học trò chu du các nước nếm trải cuộc đời phiêu bạt. Như vậy Lê Di đã dội một gáo nước lạnh dập tắt mọi hy vọng của Khổng Tử, Khổng Tử tự dỡ bỏ đài (thôi làm quan nước Lỗ) ra đi lang thang vô vọng.

Kế 24 kế phản hồi (nghĩ lại, quay ngược)

Làm thế nào để khỏi sa bẫy đối phương?

Trọng chữ tín là phương pháp xử thế khiến cho người đời vĩnh viễn ca tụng. Hành vi nghĩ lại người quân tử không lấy làm xấu hổ.

Văn hóa truyền sống lâu đời của chúng ta dạy chúng ta thành một người tốt luôn luôn làm điều thiện. Dù khi phải bảo vệ lợi ích thiết thân chúng ta cũng không bỏ đạo lý đó mà đi tranh cướp quyền lợi. Cho nên biết đạo lý nghĩ lại là một người biết quyền biến, là điều kiện tiên quyết để thể hiện gi trị của mình. Nếu như nghĩ lại (phản hồi) mà có ích lợi cho người, cho ta, thúc đẩy sự việc hoàn thành mỹ mãn thì sao lại cứ cố chấp?

Trong quan hệ giao tiếp cụ thể, nghĩ lại phải "nuốt lời" một cách có lễ tiết. "Tôi bảo đảm" là câu nói nguy hiểm nhất. Cho nên khi hứa thì chỉ hứa 5 phần dù đã nắm chắc 8 phần chứ không nên hứa tuyệt đối để tránh khi sinh biến không còn đất xoay trở. Cũng có khi tuy không thực hiện được mà cũng phải hứa thì lời hứa phải xảo diệu án tàng, thay đổi, chứ không nên lần lừa khất đi khất lại khi nghĩ lại.

1 . Cố chấp giữ lời hứa là ngu trung .

Có một cây to ở ngã ba đường, một thánh nhân ngồi dưới gốc cây trầm tư mặc tưởng. Một thiếu niên chạy ào đến làm gián đoạn trầm tư của thánh nhân. Thiếu niên này kêu to cầu cứu: "Cứu tôi với có người hiểu lầm tôi ăn cấp đang đuổi bắt tôi. Nếu họ bắt được sẽ chặt hai tay tôi". Cậu ta leo lên cây trốn trong tán lá cây và van xin rằng: "Xin ông chớ nói tôi trốn ở đâu". Thánh nhân đưa mắt nhìn và thấy cậu ta nói thực. Một lúc sau đám người trong thôn đuổi đến, người đi đầu hỏi thánh nhân: "ông có thấy một thằng nhóc chạy qua đây hay không?" Nhiều năm nay thánh nhân thề chỉ nói sự thật cho nên ông đáp lại là ông có thấy. Người kia lại hỏi rằng: "Nó chạy đi đấu?" Thánh nhân không muốn phản bội cậu bé vô tội, nhưng ông không thể nào vi phạm

lời thề nói thật. Ông chỉ tay lên cây. Người ta bèn lôi cậu bé xuống chặt hai tay.

Khi thánh nhân sắp qua đời chịu sự thẩm vấn của, trời. Trời bèn khiển trách về tội làm hại cậu bé nọ. Thánh nhân kháng nghị rằng: "Nhưng mà tôi đã thề nói sự thật. Tôi có nghĩa vụ phải giữ lời thế Trời bèn bao rằng: "Không đó người đã yêu hư vinh hơn là yêu đạo đúc".

Giữ lời hứa một cách chân thành là một phẩm chất ở đời tối thiểu của con người. Nhưng không biết quyền biến, coi lời hứa là tuyệt đối không thể nào vượt qua được thì chỉ là biểu hiện của sự cố chấp. Nhiều người cố chấp không hiểu ra, không biết nghĩ lại, một lúc nào đó khinh suất hứa hẹn và quyết định sai lầm thì đó chỉ là ngu trung (trung thành một cách ngu xuẩn) tầm nhìn nông cạn, chỉ có người ngốc mới làm như vậy.

Đối với người Trung Quốc chúng ta thì làm việc thiện làm người tốt là lời nguyền vô tư nhất biểu hiện giá trị con người. Cho nên ngay từ thiếu thời, đại đa số người có giáo dục đều lấy việc được người khác tán đồng là phần thưởng cao nhất thế giới. Thiên kinh vạn quyển vẫn chưa nói hết chân lý đó nhưng trong mọi giáo dục con người thì đều có ý nghĩa đó. Để cho cha mẹ vui lòng, con trẻ cúi đầu vâng dạ. Để cho thầy giáo vui lòng học trò ra sức học tập chuyên cần. Ai cũng tham gia trò chơi với em bé thì em bé sẽ yêu thích. Khi chúng làm theo ý thích của chúng thì sẽ bị chỉ trích là tự tư. Để được mọi người tán đồng, trong tâm linh con trẻ của chúng ta chưa phân biệt đâu là tốt đâu là xấu. Kỳ thực những người dạy chúng phân biệt tốt xấu bị tâm lý mơ hồ của con trẻ đó dành lừa, thấy con trẻ tán đồng thì cho là tốt, nào biết đâu con trẻ còn mơ hồ tốt xấu.

Cùng với năm tháng, con trẻ lớn lên dần dần thì tình huống càng rõ. Nếu cứ luôn luôn cúi đầu vâng dạ, tìm kiếm sự tán đồng của người khác thì không thể nào xuất đầu lộ diện được. Dù vậy đa số người lớn chúng ta vẫn tiếp tục hành vi vô hiệu quả của thời trẻ con. Đôi khi chúng ta thử làm những việc tự tư nhưng do chịu ảnh hưởng giáo dục thời con trẻ nên lại thường cảm thấy khổ tâm. Người tốt không nên tỏ ra

tự tư tự lợi. Dù rằng chúng ta biết rõ bản thân mình nỗ lực để tranh thủ thành công cần phải dùng một số biện pháp lấy cái Tôi làm trung tâm nhưng chúng ta vẫn luôn luôn muốn làm người tốt theo kiểu đã được giáo dục. Làm theo như vậy chỉ có thể dẫn đến cảm giác cao tại thượng cho anh mà thôi.

Nếu anh không thẳng thắn đòi hỏi cái mà anh có quyền có được thì người ta sẽ không giúp đỡ anh. Dù rằng anh chỉ bảo vệ quyền lợi của anh mà thôi thì rất nhiều người vẫn có thể uy hiếp anh. Họ muốn đè đầu anh xuống chấp một bậc để cho anh nản lòng, như vậy anh mới không làm trở ngại cho tiền đồ của họ.

Papana là người dẫn chương trình tin tức của một đài truyền hình nọ. Chị đã làm việc ở đài này 5 năm rồi. Tiết mục tin tức của chị được đánh giá là hàng đầu của địa phương nhưng trong 5 năm ấy chị leo lên đỉnh cao của sự nghiệp không dễ dàng chút nào. Ba năm trước, khi chị ký hợp đồng với đài truyền hình thì gặp phải một số trở ngại nghiêm trọng. Giám đốc đài truyền hình ngầm bảo chị rằng ông ta ký hợp đồng với chị là một ân huệ nên chị cảm thấy đó là vận may. Chị ngầm hiểu ông ta muốn nói: "Chị là phụ nữ, phụ nữ không nên bức bách người khác .

Khi chị muốn thay đổi hợp đồng, giám đốc đài truyền hình nổi trận lôi đình, chị tin tưởng vào giá trị bản thân nhất định không nhượng bộ. Mỗi ngày, trưởng phòng tin tức đều gọi chị đến phòng làm việc chỉ trích công việc của chị. Mỗi khi giáo huấn xong, trưởng phòng đều nói: "Ký hợp đồng này đi”. Bốn tháng trôi qua, chị vẫn không dao động. Cuối cùng giám đốc đài truyền hình phải chấp nhận hợp đồng mới với tất cả những yêu cầu mới của chị. Nhưng sau khi ký hợp đồng mới, chị hỏi ý kiến một luật sư. Luật sư đề nghị sửa vài chữ trong hợp đồng. Chị về báo cáo lại với lãnh đạo đài truyền hình.

Bọn họ cả kinh, lại nổ ra một trận lôi đình nữa. Trưởng phòng nói toạc ra là chị quá tự tư không đạo đức. Chị lại vẫn không nhượng bộ. Cuối cùng hiệp thương hai bên đồng ý chữa một số chữ trong hợp đồng.

Gần đây, papana lại ký hợp đồng 3 năm với một đài truyền hình khác thì nhờ rút kinh nghiệm lần trước nên tiến hành thuận lợi hơn. Chị nói rằng: "Bây giờ bọn họ biết tôi là người như thế nào rồi, tôi nói được làm được. Nhiều đồng sự nói với tôi nên đưa ra yêu cầu cao hơn ý muốn thật sự rồi nhượng bộ dần thì những người lãnh đạo sẽ cảm thấy họ thắng nhưng tôi không đồng ý như thế. Tôi chỉ yêu cầu họ đáp ứng những điều kiện tất yếu không cần hoa lá cành gì cả.

ý nghĩa câu chuyện này ở thủ đoạn đàm phán của Papana. Phải phân tích tinh thần kiên cường của Papana. Chị bắt buộc phải chống đỡ sự uy hiếp hàng ngày của lãnh đạo đài truyền hình. Đồng thời chị không thể không giữ vững phong độ nghề nghiệp của một ký giả đêm ngày đối diện với ống kính. Chị không để những trắc trở đàm phán làm ảnh hưởng công tác của chị. Papana có một nhận thức về giá trị bản thân vững vàng. Chị vừa bảo vệ không để cho những lời đe dọa? đàm tiếu kích bác làm hại, vừa kiên quyết chiến đấu để đạt được quyền lợi xứng đáng với chị với một ý chí kiên cường, một niềm tin sắt đá.

Toàn bộ nền văn hóa truyền thống dùng giáo dục cưỡng bức chúng ta tuân theo nó đã ngộ nhận không ta phải tuân theo một cách tự nguyện như giữ một lời hứa. Người ta bảo muốn thành một người đàn ông tốt hay một người phụ nữ tốt thì phải như thế này, như thế nọ. Nếu chúng ta không nghe lại mà cứ hứa hẹn thì sẽ biến thành người bị hại không tự vệ được, thành một bằng chứng cho hình ảnh một con người để cho người khác khinh khi một con vật hiến tế cho những truyền thống lừa đảo.

2. Trước đáp ứng sau sửa đổi

Camaden, tác giả Hồ sơ vụ án Felmot lần thứ nhất bán bản quyền cho Plaman cải biên thành Hí kịch Napoleon đã từng qui định không được tạo chuyện yêu đương cho nhân vật Felmot. Bấy giờ plaman không tranh cãi mà chấp nhận điều kiện đó. Nhưng về sau, khi vở kịch này công diễn, để chiếm lòng khán giả plaman đã thêm vào một số tình tiết lãng mạng có thể xem là yêu đương cũng được, có thể xem không phải là

yêu đương cũng được. Kết quả trình diễn vở kịch rất tốt. Một năm sau Plaman gặp Camaden thì không những

Camaden không trách móc mà lại tỏ ra đồng ý với Plaman. Về sau khi kể chuyện này, Plaman nói ban đầu nhượng bộ Camaden chứ nếu cố chấp phản đối tất không có vở kịch này.

Một cặp tình nhân nọ nên vợ nên chồng là kết quả tốt của nói dối và nghĩ lại. Nữ sĩ này hồi tưởng lại quá trình kết bạn với chồng như sau:

“Từ bé đến lớn, đồ chơi yêu thích của tôi là các loại, cá kiểu búp bê và tôi rất thích đóng vai mẹ các búp bê đó. Bác sĩ nói tôi vô sinh. Suốt đời tôi không thể làm mẹ nên lấy búp bê làm con. Sau khi tốt nghiệp đại học, tôi ở một thành phố xa lạ. Tuy ở thị trấn quê hương có tình yêu gia đình và sự quan tâm của bạn bè nhưng tôi cảm thấy không hạnh phúc, bởi vì tình yêu và sự quan tâm của họ tựa hồ nhắc nhở tôi là người con gái không hoàn thiện. Còn ở thành phố xa lạ này không ai biết bí mật của tôi. Chưa bao giờ tôi thoải mái như thế. Duy chỉ, tôi luôn luôn chống lại một cách bản năng tất cả những người bạn trai hữu ý với tôi. Cho đến ngày tôi gặp Tử Kiến. Chúng tôi yêu nhau. Tử Kiến là con một. Tôi không nên có lỗi với anh. Tôi đem hết can đảm ra nói sự thật với anh. Nói xong tựa hồ tôi không còn nghĩ được điều gì nữa, chỉ còn ghi nhớ được sắc mặt trắng bợt của anh. Một tuần sau tôi không có tin tức gì về anh. Tôi không trách anh, trái lại, tôi nghĩ đó là một cách giải thoát.

Một hôm ngoài sức tưởng tượng của tôi, tôi tiếp được điện thoại của mẹ anh. Bà là một người hiền từ, đối xử với tôi rất tốt khiến cho tôi thấy ít nhiều ấm áp trong thành phố xa lạ này. Bà nói rằng: "Chiều nay cháu đến nhà ăn cơm nhé, bác đã hầm sườn lợn cho cháu, cháu cần gia tăng dinh dưỡng. Cháu không cần giấu bác nữa,

Tử Kiến đã nói với bác rồi. Nó không đúng, cháu chớ trách nó, dù sao bác không có ý kiên gì..."

Tôi gác điện thoại lên, lòng hoang mang. Tôi không dám nói nhiều lời vì tôi không biết Tử Kiến đã nói gì. Vừa ra phòng ngoài tôi gặp Tử Kiến. Tôi vĩnh viễn không bao giờ quên lời anh nói hôm đó, anh nói

rằng: "Hôm qua anh nói với mẹ rằng vì trong lúc kích động đã làm cho em mang thai, vừa mới phá thai. Mẹ bảo chúng ta nên nhanh chóng kết hôn. Sau khi kết hôn nếu quả không có con thì nói là hậu quả của phá thai, mẹ anh cũng không thể nói gì hơn. Anh suy đi nghĩ lại suốt một tuần lễ cũng chỉ có biện pháp không phải là biện pháp tốt này mà thôi. Em chớ quá bận lòng. Nêu thực tế không có con thì chúng ta nuôi con nuôi...”.

Tôi rất tự tư nên tôi chấp nhận lời nói dối này hoặc là vì tôi không thể không có Tử Kiến chăng? Kết hôn được hai năm tôi mang thai, tôi cảm động quá ngất đi. Theo cách nói của Tử Kiến đây là lần nói dối của Trời để thử thách tình yêu của chúng tôi. Thực lòng tôi yêu lời nói dối này.

Câu chuyện về Camaden và Plaman quả có tính chất trước đáp ứng, sau sửa đổi theo hành động của con người. Còn câu chuyện nữ sĩ vô sinh nọ là sự nói dối của con người còn sự sửa đổi lại của Trời, hoặc chỉ là sự nói dối của Trời. Dù sao cũng cho thấy trong cuộc sống không nên cố chấp.

3. Trong lời hứa ẩn tàng từ chối

Khi từ chối thì phải có cơ sở. Có một số lời hứa đã ẩn tàng từ chối, để lại một mảnh đất cho từ chối, như vậy dễ có cớ hơn. Chỉ cần khi hứa không nên cam kết tuyệt đối quá để đối phương có chuẩn bị tư tưởng, một khi không thực hiện được thì không mang tiếng nhiều là thất tín.

Tục ngữ dạy rằng chỉ nên nói 3 phần, còn 7 phần không cần nói, anh là bậc đại trượng phu quang minh lỗi lạc gặp nhau chân thành thì có gì không nói được mà lại chỉ nói 3 phần? Kỳ thực không phải như vậy, chúng ta đề xướng trong giao tế phải chân thành nhưng muốn đạt đến chân thành với người khác thì phải có một quá trình.

Mỗi giai đoạn của quá trình này cần phải vận dụng những phương thức giao tiếp thích hợp thì mới bảo đảm quá trình này phát triển thuận lợi.

1. Dùng phương pháp, “biểu hiện mơ hồ" để ứng phó các thỉnh cầu phức tạp. Cái gọi là “biểu hiện mơ hồ” là dùng phương thức thích đáng, ngôn ngữ xảo diệu để biểu hiện thái độ gián tiếp hàm súc, linh hoạt đối với những thỉnh cầu của người khác. Đặc điểm là không có thái độ biểu hiện dứt khoát, tránh đánh giáp lá cà với đối phương. Đó là một phương thức giao tế thường dùng. Biểu hiện mơ hồ có hai
công năng.

Một là, giành một khoảng đất trống để xoay chuyển khi cần thiết. Có một số vấn đề không minh bạch tức thời, cần phải tìm hiểu thêm chân tướng thực sự hay là chờ xem sự tình phát triển ra sao và sự biến hóa của hoàn cảnh xung quanh ra sao mới có thể chủ trương.
Biểu hiện mơ hồ để lại một mảnh đất trống giành cho ta suy nghĩ tỉ mỉ, thận trọng quyết định. Nếu quân tử nhất ngôn tứ mã nan truy thì không những ảnh hưởng uy tín và danh dự bản thân mà còn mang lại tổn thất không đáng có cho sự nghiệp và cho quan hệ giao tế.

Hai là, để cho một phút hy vọng có lợi cho sự ổn định tình cảm của đối phương. Người yêu cầu anh giải quyết hay trả lời một vấn đề nào đó, nội tâm của họ tràn trề hy vọng, hy vọng được toại nguyện được giải quyết hoàn hảo. Nếu đột nhiên bị cự tuyệt thẳng thừng thì do thiếu chuẩn bị về tâm lý sẽ có thể vì quá thất vọng hay bi thương mà tâm lý mất thăng bằng, khó lòng ổn định được tình cảm, sản sinh ra lời nói việc làm quá khích, có hại cho quan hệ giao tế.

Trái lại, nếu chưa nói như đinh đóng cột thì đối phương cảm thấy sự tình chưa đến nỗi không chút hy vọng, có thể nỗ lực nhiều hơn nữa trong hay qua một thời gian nữa thì cơ hội sẽ đến, sự tinh sẽ phát triển theo chiều hướng tốt. Nhờ vậy tình cảm của họ được ổn định.

Nhưng không phải bất cứ việc gì cũng dùng thái độ biểu hiện mơ hồ. Việc phải tỏ thái độ rõ ràng mà vẫn ăn nói mơ hồ thì vô cùng sai lầm. Vậy thì gặp những vấn đề như thế nào trong tình huống nào thì sử dụng phương thức "biểu hiện mơ hồ"?

Làm thế nào để nắm được mức độ "mơ hồ" Khi sự việc chưa rõ ràng nên dùng thái độ "mơ hồ". Bất kỳ sự kiện nào phát triển biến hóa

cũng có một quá trình, có khi quá trình đó tương đối dài. Khi sự việc mới bắt đầu phát triển biến hóa, thực chất của vấn đề chưa bộc lộ ra, khó đoán định là thiện hay ác, đẹp hay xấu, lợi hay hại thắng hay bại. Lúc này phải chờ đợi, quan sát, tìm hiểu, nghiên cứu nhất thiết không thể hành động sơ suất, tiện mồm nói ra. Thản hoặc tình thế bức bách anh không thể không phát biểu ý kiến thì tốt nhất hãy nói, “mơ hồ”. Ví dụ anh có thể nói: "Sự việc này tương đối phức tạp, xin để tôi nghiên cứu một chút rồi sẽ nói”. Như vậy là đã giữ lại mảnh đất trống sau này có thể xoay chuyển được.

Có một số người giàu kinh nghiệm khi gặp vấn đề như thế này thì dùng vài câu nói hài hước như dẫn một câu tục ngữ, kể một chuyện cổ tích hoặc một chuyện tiếu lâm chứ không trả lời trực tiếp vào vấn đề, để cho đối phương tự suy nghĩ cũng là một chiêu của "biểu hiện mơ hồ".

Khi gặp đối phương lần đầu nên sử dụng "biểu hiện mơ hồ". Dưới đây đưa ra hai ví dụ trong tình yêu, một ví dụ tích cực và một ví dụ tiêu cực. Cậu Vương và cô Lý có tính cách hướng nội, ít có cơ
hội tiếp xúc với người khác giới. Có người giới thiệu cho hai bên làm quen nhau. Lần đầu tiên gặp nhau, hai bên đều có chút cảm tình với nhau. Rồi sau đó hai người trò chuyện với nhau. May mắn cả hai đều thông minh, biết cách biểu hiện lúc sơ giao. Khi chia tay nhau, cậu Vương nói với cô ý rằng: "Nói chung tôi có ấn tượng tốt về cô nhưng đây mới chỉ là sơ giao, về sau chúng ta sẽ hiểu nhau hơn". Cô Lý cũng mỉm cười đáp lại rằng: "Tôi cũng có cảm giác như anh".

Thái độ của cả đôi bên đều mơ hồ, vừa tỏ ra muốn kết bạn vừa để lại mảnh đất trống tiện xoay chuyển. Cả hai đều vui vẻ, đó là cơ sở cho giao tiếp sau này. Còn một đôi nam nữ khác thì lại không phải như thế Cậu Trương và cô Định cũng thông qua người giới thiệu mà quen biết nhau. Gặp nhau lần đầu tiên mà cậu Trương đã chẩu miệng nói rằng: "Tôi không thích cô" làm cho cô Định che mặt bỏ đi, về đến nhà òa ra khóc, oán người giới thiệu. Cậu Trương ăn nói quả là quá bất nhã.

2. Đôi với sụ việc chưa nắm vững thì dùng phương pháp hứa hẹn cao su.

Nếu anh chưa nắm chắc được sự việc thì nên nói năng linh hoạt, đàn hồi như cao su để có chỗ co giãn. Ví dụ nói "sẽ cố hết sức làm", "tận sức nỗ lực", "cố gắng hết khả năng"...

Đó là những câu chữ có tính linh hoạt rất lớn. Cách hứa hẹn thề nguyền này để lại đất nhất định cho anh xoay chuyển nhưng nói chung khiến cho đối phương nghi ngờ, anh khó lòng đạt được sự tin tưởng cao của đối phương.

3. Đối với vấn đề mà anh không thể độc lập giải quyết được thì nên sử dụng lời hứa hẹn có ẩn chứa điều kiện.

Có nghĩa là nếu một mình anh không thể thực hiện lời hứa mà phải còn cần đến sự giúp đỡ của người khác thì trong lời hứa của anh phải bao gồm những câu chữ mang tính chất hạn chế.

Ví dụ anh hứa giúp một người bạn đăng ký hộ khẩu chẳng hạn. Điều đó liên quan đến cơ quan công an và các chính sách của nhà nước thì anh nên nói như thế này mới thỏa đáng: “nếu như công an cho phép nhập hộ khẩu từ nông thôn ra mà anh có đủ các điều kiện quy định thì tôi sẽ giúp anh". Như vậy đã dùng công an và chính sách để hạn chế khả năng giúp đỡ của anh, vừa biểu lộ thành ý, vừa nói năng linh hoạt có mức độ vừa ngầm báo cho đối phương cái khó khăn của mình.

Nói tóm lại, khi thấy chưa có thể hiểu đầy đủ vấn đề hay khi khả năng của mình có hạn thì trong lời hứa phải ẩn tàng sự từ chối.

4. Ngẫu nhĩ sử dụng kế hoãn binh

Có nhiều khi vì nhiều nguyên nhân như thể diện, đối phương mạnh quá khiến cho chúng ta không thể trực tiếp từ chối thỉnh cầu của đối phương. Ngoài cách khéo léo từ chối ra còn có thể dùng cách trước đáp ứng yêu cầu rồi sau sửa lại. Ví dụ có người nhờ anh giúp việc điều tác hay xin việc cho thân thích thì anh giải thích nbứ thế nào?

Nếu như anh lập tức cự tuyệt thì đối phương cho anh không chịu giúp đỡ thậm chí quan hệ hai bên trở thành gay gắt có thể sau này anh có việc gì nhờ thì dù họ có thể giúp được họ cũng nhe răng cọp ra trả đũa. Vì vậy tốt nhất anh phải làm cho đối phương cho rằng, anh đã tận

tâm tận lực giúp đỡ. Anh có thể làm như sau. Lập tức bảo đối phương viết tóm tắt lý lịch kê khai tốt nghiệp trường nào, môn gì, sở trường gì, sở thích gì... giao cho anh. Như vậy đối phương tận mắt thấy anh muốn giúp đỡ họ thật sự tạo ra ảo giác đã tìm đúng thầy đúng thuốc. Tiếp theo anh nói một cách thành khẩn rằng: "Việc của anh cũng là việc của tôi, tôi sẽ tận lực. Mai tôi sẽ đem tóm tắt lý lịch đến gặp bạn tôi. Mấy hôm nữa anh trở lại gặp tôi được không?"

Mấy hôm sau, không chờ đối phương đến anh gọi điện thoại hay thân hành đến nhà đối phương. Anh nói với đối phương rằng: “mấy hôm nay tôi lo tiệc cho anh. Cơ quan A có lẽ không có hy vọng, tôi sang cơ quan B thì họ hứa sẽ nghiên cứu”. Mấy ngày sau nữa, anh chủ động tìm gặp đối phương nói rằng: "Thật không phải với anh, việc anh nhờ không hoàn thành được. Tôi đã nhờ mấy người bạn thân ở mấy cơ quan nhưng đều không có cách nào giải quyết được cả. Có lẽ chờ khi nào có cơ hội hãy hay chăng".

Dù rằng anh không tìm ai cả, nhưng chắc chắn đối phương rất cảm kích anh. Về các vấn đề khác cũng thế. Trong việc mua bán, nếu có người nhờ anh mua hộ một hàng hóa nào đó theo giá xuất xưởng chẳng hạn, tốt nhất anh lập tức nói rằng: "Được rồi, tôi lập tức đi giúp anh". Hỏi đối phương cần bao nhiêu, loại nào... rồi diễn lại theo các bước kể trên.

Bảo với đối phương rằng hàng hóa đã ký hợp đồng hết rồi, chỉ có thể chờ kế hoạch sau v.v...

Có người nhân dịp anh đi công tác đâu đó nhờ mua một hàng hóa loại nào đó. Xin anh chớ lập tức từ chối, nên lập tức nhận tiền đối phương gửi mua hàng và tỏ ra sẵn sàng tìm hàng đó, nếu có nhất định mua mang về cho đối phương. Khi đến địa phương công tác anh gọi điện thoại nói với đối phương rằng anh đã đi khắp các cửa hiệu mà không có loại hàng đó. Cứ như thế mà đối phó với các việc khác, vận dụng linh hoạt kế trước hứa sau sửa lại. Như vậy tuy không tốn gì mà cũng được tình người.

Nhưng phương pháp này không thể dùng thường xuyên, chỉ nên ngẫu nhiên mới dùng để ứng phó. Dùng thường xuyên thì nhất định lộ tẩy, bị người ta mắng là xạo Đại đa số ai cũng thích người đã nói tất làm, rất ít người rộng lòng thông cảm những nguyên nhân khiến cho anh không thể làm được. Họ thường chê trách anh đã hứa mà không làm cho nên dù anh có muốn làm mà không đủ điều kiện để làm vẫn bị họ trách.

Napoleon nói rằng: "Xưa nay tôi không bao giờ hứa bừa bởi vì như thế sẽ dẫn đến sai lầm không cứu vãn được,

Có người hỏi khi bị bạn bắt phải hứa mà anh đã biết chắc chắn không làm được việc đó, vậy xử trí như thế nào?

Anh phải lắng nghe bạn trình bày yêu cầu một cách chăm chú rồi sau đó lắc đầu nhẹ nhẹ, thở dài tỏ ra vẻ xót xa vì bất lực không giúp được bạn. Lắc đầu nhẹ nhẹ là phủ định, đối phương biết anh cự tuyệt. Tiếp sau anh có thê trình bày lý do vì sao phải cự tuyệt thì đối phương dễ lý do cự tuyệt phải đầy đủ thì họ sẽ tiếp thu. Tất nhiên,
thông cảm.

Có nhiều sự việc mới nhìn qua thấy đáng làm song nghĩ kỹ nếu làm thì phiền phức. Ví dụ bạn anh làm công tác bảo hiểm mời anh mua bảo hiểm nhân thọ một triệu đồng. Anh cũng biết việc này có ích, nhưng suy nghĩ như vậy mỗi tháng phải nộp 1/3 tiền lương mà hiện nay lương anh chỉ đủ sống. Anh biết rõ không có tiền mua bảo hiểm thì anh có thể lắc đầu nhẹ nhẹ rồi sau trình bày lý do cho bạn.

5. Dung túng cho hoành hành rồi mới trấn áp

Đầu thời Xuân Thu sau khi Trịnh Vũ Công qua đời, thái tử Lộ Sinh lên ngôi, đó là Trịnh Trang Công. Trong lòng Trịnh Trang Công rất rõ tuy làm vua nhưng các địch thủ chính trị không bó giáp quy hàng, bản thân ông còn phải chiến đấu nhiều. Nhưng dùng phương thức nào để đấu tranh với địch thủ chính trị, vì không phải là ai xa
lạ mà chính là mẹ đẻ và em ruột của ông. Trịnh Trang Công khi lọt lòng mẹ hai chân ra trước đầu ra sau khiến cho mẹ là Vũ Phương vì đẻ khó,

suýt mất mạng cho nên bà ghét ông mà lại rất sủng ái người em của ông là Công Thúc Đoạn. Sau khi hai anh em lớn lên, Vũ Phương đã mấy lần yêu cầu lập Công Thúc Đoạn làm thái tử. Nhưng Vũ Công theo truyền thống lập con lớn nên không đồng ý. Mẹ con Vũ Phương rất bất mãn. Khi Vũ Công mất, họ bèn tăng cường âm mưu cướp ngôi Đầu tiên Vũ Phương lấy tư cách là mẹ xin Trang Công phong ấp Chế cho Công Thúc Đoạn. Ấp Chế là một trọng yếu về quân sự, Trang Công không chịu phong cho Công Thúc Đoạn. Vũ Phương bèn xin phong Kinh thành dễ thủ khó công cho Công Thúc Đoạn, Trang Công dành chấp nhận.
Công Tôn Đoạn đến Kinh Thành bèn mở rộng và xây cao tường thành. Các đại thần bàn luận xôn xao. Sái Trọng nói với Trang Công rằng: "Thành các nơi cao bao nhiêu tiên vương đều đã quy định rõ. Nay Công Thúc Đoạn xây thành không theo qui chế đó, bệ hạ nên ngăn chặn ngay để tránh hậu họa".

Trang Công sao lại không hiểu điều đó nhưng trong lòng ông đã suy tính khác, bèn đáp rằng: "Mẹ ta muốn như thế, ta biết làm sao?".

Công Thúc Đoạn thấy anh không có biện pháp hạn chế bèn càng phóng túng hơn nữa, ra lệnh quân đội biên giới phía xây và phía bác phải tuân theo mệnh lệnh của ông ta và ngầm mua chuộc các thành ấp lân cận về phe ông ta. Việc này chiến các tướng sĩ hết sức bất bình. Đại tướng Công Tử Lữ nói với Trang Công rằng: "Bệ hạ cần phải lập tức chế ngự ông ta, nếu không dần dần quân đội sẽ bị ông ta thâu tóm”.

Trịnh Trang Công vẫn bình tĩnh nói rằng: "Không cần thiết. Làm nhiều việc bất nhân bất nghĩa thì nhất định sẽ tự diệt vong".

Công Thúc Đoạn thấy anh vẫn không có phản ứng gì càng không còn sợ gì nữa, tích lũy lương thảo, sắm sửa vũ khí, tăng thêm bộ binh và chiến xa chuẩn bị tiến đánh thủ đô cua Tranh Công và đã hẹn với mẹ làm nội ứng. Bấy giờ cả nước đều căm phẫn. Trang Công vui sướng nói rằng: "Thời cơ đã đến”. Trang Công tìm hiểu ngày nổi
loạn của Công Thúc Đoạn, tiên phát chế nhân, sai Công Tử Lữ đem 200 chiến xa tiến về kinh Thành. Quân dân Kinh Thành phản chiến, Công Thúc Đoạn chạy đến Bỉ Địa. Trang Công truy đuổi đến Bỉ Địa. Công

Thúc Đoạn bèn trốn đến Cọng Quốc. Trang Công quay về đối phó với mẹ là vũ Phương, đem bà giam lỏng ở Thành Trì và thề vĩnh viễn không gặp mặt bà.

Đối với dã tâm đoạt quyền của em và đối với hành vi thù địch của mẹ vốn Trang Công đã sẵn biết. Nhưng Trang Công không tìm cách hòa giải theo tình cốt nhục mà dùng thủ đoạn để cho phát triển bộc lộ sự bất nghĩa rồi bất ngờ tấn công. Đầu tiên dung túng cho đối phương làm càn, nhờ đó tranh thủ lòng bá quan và lòng quân đội, lòng dân rồi sau đưa đối phương vào chỗ chết.

Phương pháp dung túng cho kẻ địch hoành hành bộc lộ âm mưu rồi mới bắt tội trừng trị chỉ dùng khi có khả năng làm chủ cục diện tức đủ sức đè bẹp đối phương. Chỗ hay của kế này là để cho đối phương hoành hành tưởng đắc thế lên khinh suất cho rằng ta bất lực, sau đó bất ngờ trấn áp.

Đây cũng là một loại kế làm ngược lại trước để cho làm như đối phương muốn, sau quay lại trấn áp, coi như trước hứa cho phép, sau lại hủy bỏ lời hứa đó.

Mục lục

Kế 25. Kế ứng biến ... 3
1. Khéo nói sửa sai ... 4
2. Xem gió bẻ lái tùy cơ ứng biến ... 7
3. Trong ứng biến đứng đầu là sự hóm hỉnh hài hước ... 11
4. Hư mà làm ra vẻ thực, nhược mà làm ra vẻ cường ... 14
5. Cầm lên được bỏ xuống được ... 16
Kế 26. kế giả ngu ... 20
1 . Hoa phải nửa nở, rượu phải nửa say ... 20
2. Yếu lĩnh túy quyền: hình say mà thần không say ... 23
3. Trong đại ngu ẩn tàng đại trí ... 26
4. Giả vờ không biết, lời nói càng hay ... 30
Kế 27. Kế bán khôn mà ăn ... 32
1 . Vừa chiếm được lợi dễ dàng vừa được lòng người ... 32
2. Mía ngọt cả hai đầu ... 36
3. Diễn vai người bị hại ... 37
4. Thuật mua nhân tâm không mất tiền ... 39
5. Việc nhỏ được nhân lớn ... 41
Kế 28. Kế lộ xấu ... 45
1. Lộ một xấu che trăm xấu ... 45
2. Dám lộ bộ mặt thật Lư Sơn ... 48
3. Giỏi phát huy sở đoản của mình ... 50
4. Lộ sơ hở mời ông vào quan tài ... 51
Kế 29. Kế phản pháo ... 53
1. Làm người không thể lúc nào cũng đôn hậu ... 53
2. Làm cho người chế giễu ta lại bị nhục ... 55
Kế 30. Kế phản ngữ ... 58
1. Ý chính diện lời phản diện là kính phóng đại hoang đường ... 58
2. Lời nói phản diện châm chọc cay đắng hơn ... 61
3. Mắng yêu ... 64

4. Chớ nhầm lời mắng thành lời khen 69
Kế 31. Kế bè đảng 71
1. Gian nịnh cũng có bè đảng cùng sinh tử 71
2. Xây dựng một quan hệ hữu dụng 73
3. Thích ứng với vòng giao tế mới 76
Kế 32. Kế đe dọa 80
1. Mượn gươm pháp luật 80
2. Dùng áp lực tâm lý khiến đối phương lộ chân tướng 83
3. Lúc đó vô thanh thắng hữu thanh 85
Kế 33. Kế xuống đài 88
1 . Kỳ thực đài cũng không khó xuống 88
2. Để cho người ta có đường xuống đài, cứu vãn tình thế như cứu hỏa 88
3. Lấy lại thể diện 91
Kế 34 Kế ám thị 95
1. Lời nói nghe thanh, chiêng trống nghe âm 95
2. Dĩ nhu khắc cương, che giấu chỗ lợi hại của mình 96
3. Làm bẽ mặt người ta vừa đủ thì thôi 99
Kế 35. Kế đàm phán 103
1 . Đàm phán là một cuộc đọ sức nhẫn nại 103
2. Đạo đàm phán là nhất xướng nhất họa 104
3. Điểm đến huyệt đạo thì dừng 107
4. Một bước lùi hai bước tiến 110
Kế 36. Kế thăm dò 113
1 . Phương pháp dò đường 113
2. Học được cách quanh co cứu nhà 115
3. Càng đi vòng quanh càng ít vấp đinh 116

Kế 25. Kế ứng biến

Làm thế nào thích ứng khi quan hệ đột biến?

Trong cuốn Hạc lâm ngọc lộ, Lâm Sự chi trí của La Đại Kinh thời Tống có viết: "Đại phàm khi làm việc lớn hay nhỏ đều phải có trí. Trí là gì? Tùy cơ ứng biến dùng để giải quyết sự kiện". Về ý nghĩa nhất định nào đó, người có trí là người có thể tùy cơ ứng biến theo gió bẻ.

Mục đích cuối cùng của ứng biến là khiến cho ta luôn luôn ở vị trí chủ động nắm được động thái phát triển của sự việc để thực hiện được mục tiêu đã định. Cụ thể, ứng biến có hai công dụng: một là giữ được chủ động, hai là biến bị động thành chủ động.

Trong cuộc sống có thể chia thành 4 tình huống ứng biến:

1 Nghĩ xa. Người không nghĩ xa tất có họa gần. Nghĩ xa là một loại ứng biến có ý nghĩa chiến lược nhất. Một con người nhìn xa thấy rộng lấy được, bỏ được, co được, duỗi được mới tranh thủ chủ động được.

2. Lo gần. Nghĩ không được xa tất sinh lo gần. Thậm chí có khi nghĩ xa mưu sâu nhưng do hoàn cảnh khách quan thay đổi bất trắc thì cũng khó tránh khỏi lo gần. Ví dụ do thiên chuyển công tác mà hoàn cảnh trở thành xa lạ.

3. Giải nguy. Không giải quyết được lo gần tất thành họa gấp, cho nên giải nguy là một loại ứng biến trong một cảnh ngộ nhất định. Ứng biến giải nguy bằng trương thanh thế, hoặc lấy công làm thủ, pháp cụ thể. Nói chung, ứng biến giải nguy phản ảnh rõ mưu trí và khả năng ứng biến của một con người

4.Tùy cơ. Đây là trong một tình cảnh ôn hòa mà. tùy cơ hành sự, xử thế thông suốt biến hóa. Đó là biểu hiện chủ yếu của trình độ thao túng lòng người trong giao tế của một con người. Bởi vậy loại ứng biến này sẽ là trọng điểm giới thiệu sau đây.

1. Khéo nói sửa sai

Đại thái giám Lý Liên Anh là người cơ trí khéo nói, giỏi làm đẹp lòng Từ Hi Thái hậu. Tài cơ trí của ông đã nhiều lần giải vây cho Từ Hi Thái hậu và thuộc hạ. Từ Hi thích xem Kinh kịch thường ban thưởng những ân huệ nho nhỏ cho kép hát. Một hôm sau khi xem kép hát nổi tiếng là Dương Tiểu Lâu biểu diễn, bà gọi kép hát này đến trước mặt chỉ mâm bánh sữa trên bàn bảo rằng: "Ta ban cho ngươi tất cả mang đi!"

Dương Tiểu Lâu khấu đầu tạ ơn nhưng không muốn bánh sữa bèn cả gan tâu rằng: "Khấu đầu tạ ơn thái hậu, nhưng những vật quí giá này nô tài không dám nhận, xin thái hậu rộng lòng ban cho một chữ. "

Từ Hi đang vui nên không giận, nói rằng: "Người muốn cái gì?”

Dương Tiểu tâu khấu đầu tâu rằng: "Lão Phật gia phúc lớn bằng trời, phải chăng có thể cho nô tài một chữ?”

Từ Hi cao hứng sai thái giám mang bút mực đến vẫy tay viết một chữ Phúc.

Tiểu Vương gia đứng bên cạnh thấy chữ của Từ Hi viết bèn nói nho nhỏ rằng: "Chữ Phúc bộ Thị chữ không phải bộ Y cơ.”

Dương Tiểu Lâu thấy Từ Hi viết sai, nếu nhận mang về e người khác đàm tiếu, há không phải mắc tội khi quân hay sao. Nếu không nhận lấy cũng không được vì Từ Hi sẽ nổi giận chém đầu ngay. Lấy cũng không được, không lấy cũng không được. Dương Tiểu Lâu tháo mồ hôi hột.

Không khí trở nên căng thẳng. Từ Hi cũng cảm thấy thẹn, vừa không muốn Dương Tiểu Lâu nhận lấy vừa không tiện giữ lại.

Lý Liên Anh đứng bên cạnh nhanh trí cười ha ha nói: "Phúc của Lão Phật gia đều hơn mọi người trên đời một "điểm"" (Chữ Phúc của Từ Hi viết bộ Y là so với bộ Thị thêm một chấm tức một điểm). Dương Tiểu Lâu vừa nghe nói thế thoát nghĩ ra bèn vội vàng khấu đầu tâu rằng: " Lão Phật gia phúc nhiều đây là phúc hơn người nô tài làm sao dám lĩnh". Từ Hi đang sắp nổi giận, nghe nói thế bèn thuận gió bẻ lái cười nói rằng: "Được rồi, hôm sau sẽ ban cho ngươi". Như vậy lời nói khảo của Lý Liên Anh đã giải vây cho hai người.

Lý Liên Anh ứng biến khéo ở chỗ: sửa sai thành không sai khiến cho chữ Phúc viết sai thành Từ Hi cố ý viết khác chứ không phải viết sai vì sơ suất, vừa gỡ thể diện vừa ninh Từ Hi mà lại vừa giúp Dương Tiểu Lâu thoát nạn. Lý Liên Anh ứng biến vừa nhanh vừa khéo. Dưới đây là một ví dụ khác.

1. Sửa sai bằng phát huy cái sai.

Trong khi diễn thuyết tất phải đạt được hiệu quả tại chỗ. Nhưng nếu đột nhiên xảy ra nhiễu loạn nào đó thì có thể khiến cho diễn giả nhất thời không khống chế được ngôn ngữ nói sai khiến cho lâm vào cảnh quẫn bách. Trong tình huống đó, diễn giả phải sử dụng phương pháp sửa sai bằng cách phát huy cái sai ra ý mới giải thoát khỏi bế tắc và đạt được hiệu quả tức thời tại chỗ. Ví dụ có một người dẫn chương trình tham gia lễ ra mắt của đoàn Kinh kịch Sư Tử Lâu đảo Hải Nam do sơ suất đã giới thiệu ông Nam Tân Yến, bí thư đảng ủy Hải Nam Sư phạm học viện thành "tiểu thư" làm cho cả hội trường náo loạn lên. Cô dẫn chương trình bèn chân thành xin lỗi Nam Tân Yến và nói rằng: "Tên của Thủ trưởng thật là đầy ý thơ làm tôi nhớ đến hai câu thơ: "Cựu thời Vương Tạ đường tiền yến, phi nhập tầm thường bách tính gia". (Chim yến ngày xưa trong dinh Vương Tạ nay bay vào nhà bá lính). Thật là một bức tranh tuyệt mỹ giống như quang cảnh hôm nay. Kinh kịch xưa nay vốn lưu hành ở

phương bấc mà bây giờ Kinh kịch từ phương bắc xuống phương nam, vượt qua eo biển Quỳnh Châu bay đến Hải Nam và làm tổ ở đây. Há chẳng phải là một bức tranh tuyệt mỹ hay sao?"

Khả năng ứng biến của cô dẫn phương trình này quả khiến cho mọi người thán phục. Sau khi cô tỏ lời xin lỗi do thấy chữ Yến trong tên của thủ trưởng mà sinh ra ý thơ đẹp rồi dẫn ra câu chuyện sinh động bắt nuồn từ sai sót của mình diễn đạt một cách đầy chất thơ. Phương thức sửa sai bằng phấp thay cái sai này được toàn bộ quan chúng vỗ tay rào rào, nhiệt tình tán thưởng là điều tất nhiên.

2. Lấy đúng sủa sai.

Trong khi diễn thuyết, diễn giả do quá căng thẳng hay kích động mà lỡ lời. Trong tình huống này, diễn giả chớ vì thể diện mà làm người ai cũng không tránh được sai sót. Tất nhiên là nói lại một lần bằng ngôn từ chính xác để cải chính chỗ lỡ lời nói sai. Nếu như trong tình hình cho phép mà biện luận sự khác biệt của lời nói sai với lời nói đúng thì có thể gây ấn tượng sâu sắc hơn nữa đối với thính giả. Ví dụ, một vị chủ nhiệm khoa của trường sư phạm nọ nới chuyện với học sinh mới vào khoa đã nói ràng: "Các bạn học sinh, chúc mọi người mọi sự tốt lành. Các bạn từ bốn phương về trường sư phạm bắt đầu cuộc sống học tập mới, nhất định sẽ chuyên cần học tập tiến bộ không ngừng. Tương lai hy vọng mỗi bạn sẽ trở thành giáo viên tiểu học mẫu mực. Không, phải nói hy vọng tương lai mỗi bạn đều thành giáo viên tiểu học mẫu mực bởi vì hy vọng đó là hiện thực. Điều tôi muốn diễn đạt là tấm chân tình của tôi lúc này đối với các bạn, chúc các bạn sau này sẽ bước lên bục giảng hoàn thành chức trách vinh quang nhất".

Vị chủ nhiệm khoa này nhanh chóng nhận thấy đã nói nhầm "hy vọng tương lai" thành "tương lai hy vọng" nên kịp thời sửa đổi lại một cách khéo léo. Như vậy vừa thừa nhận lỡ lời nói sai, vừa giải thích lý do nhưng không những không gây ra khó chịu mà lại có tác dụng tốt. Thật là một phương pháp bổ cứu sáng suốt.

3. Biến sai thành đúng.

Khi tức thời phát biểu ý kiến thì một khi diễn giả phát hiện nói sai thường có tâm lý căng thẳng, cản trở dòng tư duy, thậm chí không thể tiếp tục nói nữa. Nếu rủi ro xảy ra tình huống này, diễn giả nên lập tức biện minh, khéo léo chữa sai thành đúng. Ví dụ trong một cuộc hôn lễ, người chủ trì nhiệt tình mời phát biểu ý kiến,

một vị giáo viên trung học dạy nghề lập tức đứng lên phát biểu. Ông nói chiều nay là ngày tác thành tình duyên của thầy Hạ Minh trường trung học dạy nghề và tiểu thư Diệp Hồng công ty thương mại... Có lẽ có người cho tôi nói sai há không phải Hạ Minh và Diệp Hồng cùng công tác trong một công ty hay sao? Đúng vậy Hạ Minh đã theo thương nghiệp nhưng một tháng trước còn là một thầy giáo trẻ tuổi ưu tú trong nghề. Bây giờ trong mắt chúng tôi, anh vẫn luôn luôn là bạn đồng nghiệp tốt. Tôi xin nhân cơ hội này thay mặt toàn thể những người trong nghề thành tâm chúc đôi bạn đẹp duyên lành.
Rõ ràng ông này đã nhầm lẫn khi giới thiệu tân lang. Chữa trường dạy nghề chức nghiệp trung học thành thầy giáo trong nghề chức trung giáo sư. Vẫn giữ hai chữ "chức" và "trung" song ý nghĩa đã dược đính chính. Sau khi thấy mình nói sai đã khéo léo chữa "thầy giáo trung học dạy nghề" thành thầy giáo trong nghề (tức người giỏi trong nghề ở đây là nghề buôn bán). Không những đã đính chính sai lầm mà còn đề cao tân lang là bậc thầy trong nghề buôn bán, tất nhiên mọi người đều thán phục vui vẻ hưởng ứng, hôn lễ càng náo nhiệt.

2. Xem gió bẻ lái tùy cơ ứng biến

Năm 1966, Lâm Ngữ Đường nhà văn học hiện đại nổi tiếng từ Mỹ về Đài Loan định cư. Tháng 6 năm đó, một học viện ở Đài Bắc cử hành lễ tốt nghiệp trân trọng mời tâm Ngữ Đường tham gia và xin ông phát biểu ý kiến. Mấy vị tai to mặt lớn phát biểu trước Lâm Ngữ Đường. Họ nói dài dòng lê thê khiến cho thính giả đều ngủ gật. Đến khi tâm Ngữ Đường đăng đàn phát biểu, ông bèn giơ tay nhìn đồng hồ

đã 1 1 giờ rưỡi rồi nên thay đổi cách nói, chỉ nói một câu: "Lời phát biểu của bậc thân sĩ nên giống như mini jup của phụ nữ, càng ngắn càng tốt" Thế thôi, không nói nữa. Ông vừa nói xong mọi người lặng ngắt, mấy giây sau cả hội trường òa cười và những tràng vỗ tay dài biểu lộ ủng hộ diễn giả ưu tú này. Hôm sau các báo lớn ở Đài Bắc đưa tin "Đại danh sư hài hước danh bất hư truyền". Xem ra ngẫu hứng phát biểu phải có tài ăn nói và cơ trí thuận gió buông chèo! Không khí buổi diễn thuyết thường kích động diễn giả nhưng có nhiều vị không hiểu hoàn cảnh cụ thể đã thao thao bất tuyệt như sông Hoàng Hà vỡ đê không thể nào ngừng được. Tục ngữ đã dạy người thức thời là kẻ tuấn kiệt. Nếu diễn giả không biết theo gió buông chèo, tùy cơ ứng biến thì dù có tài ăn nói cũng vẫn làm người
ta chán, khiến cho thính giả "buồn nôn". Trong giao tế đối mặt với sự đố ky, công kích, vu cáo thì phải tùy cơ ứng biến. Đầu tiên gặp việc chớ hoảng phải giữ đầu óc bình tĩnh mới có thể cùng tắc biến biến tắc thông đổi nguy thành yên. Thứ đến phải có lòng đại lượng khoan dung, trong lúc loạn không quên đại cục mở đường cho đối phương hạ đài.

Dưới đây giới thiệu mấy phương pháp tùy cơ ứng biến:

1. Lấy đúc trả oán chiếm được nhân tâm.

Có một đại gia đình người dâu út linh lợi khéo tay, tài trí hơn người, hiền thục đoan trang nên được mẹ chồng sủng ái. Vì vậy dâu cả, dâu thứ sinh lòng đố ky. Một hôm đến nàng dâu út làm cơm. Sau khi nấu nướng xong, nàng ra bờ ao giặt quần áo. Bấy giờ cô dâu cả và cô dâu thứ sinh ra một kế ác: cho thêm củi vào bếp lò để cho cơm khê cháy để làm mất thể diện cô dâu út khéo tay. Một chốc, nàng dâu út giặt xong quần áo trở về thấy củi còn đang cháy. Vốn thông minh cô hiểu ngay việc gì đã xảy ra, bèn nhanh trí biến cơm vừa sém thành cháo rồi làm thêm một ít bánh. Đợi khi mọi ngươi đều đã ngồi vào bàn ăn, cô bèn nói: "Mấy ngày nay trời nóng, mọi người ăn cơm chắc không

ngon miệng, tôi nấu một ít cháo, làm một ít bánh để cả nhà thay khẩu vị cả nhà đều khen.

Hành động này của cô dâu út vừa làm vui lòng mọi người, vừa để cho hai chị dâu có đường hạ đài. Rõ ràng là một công đôi việc vừa được lòng cả nhà vừa khiến cho hai chị dâu vốn đố ky đã chuyển sang bái phục. Về sau, cô dâu út không hề chấp nhặt việc đó khiến cho hai chị dâu lại càng kính trọng. Cuộc sống gia đình vì vậy yên ấm vô cùng.

2. Khéo so sánh .

Năm 1991, Lý Tuyết Kiện vai chính phim Tiêu Dụ Lục đoạt được cả hai giải Con Gà Vàng và Cành cọ vàng. Khi đáp từ, ông đã không dùng những sáo ngữ vô vị thường dùng. Ông chỉ nói một cánh thành thực: "Khổ và mệt thì nhiều người xem Tiêu Dụ Lục phải chịu, danh và lợi lại một mình chàng ngốc Lý Tuyết Kiện được." Anh vừa dứt lời toàn hội trường vỗ tay như sấm dậy. Bài phát biểu của anh không những khiến cho mọi người thích thú mà còn kính phục nhân cách của anh. Lời phát biếu và hình tượng của anh để lại ấn tượng sâu sắc trong lòng mọi người.

Người được khen thưởng rất khó phát biểu sao cho tốt bởi vì lòng cảm tạ thường khó diễn đạt. Muốn phát biểu thành công thì vừa phải ngắn gọn súc tích, thành khẩn hài hước vừa phải đưa ra so sánh tỉ dụ, sinh động lý thú.

3.Mượn việc phát huy điểm thạch thành kim.

Có một thầy giáo trong khi giảng bài văn học bỗng một con chim sẻ bay vào lớp kinh hãi vừa kêu vừa bay loạn xạ trong phòng học, học trò đều chú ý cả vào con chim nhỏ. Cửa sổ có lưới sắt, chú chim không bay ra được Thầy giáo thấy thế bỗng nảy sinh ý hay bèn nói rằng: "Ái dà, con chim này đẹp xiết bao. Các em hãy nhìn kỹ đi, tiết thứ hai các em làm một bài văn về nó nhé như vậy là diễn ra một bài học quan sát. Học sinh vừa quan sát vừa bàn bạc, thầy giáo thỉnh thoảng lại gợi ý. Gặp pahi quyấy nhiễu, thầy giáo vẫn bình tĩnh tuỳ cơ ứng biến,

mượn việc phát huy từ con chim nhỏ mà chỉ dùng một câu nói dẫn dắt được học sinh quan sát học tập truy cầu tri thức. Con chim nhỏ chỉ như hòn đá mà thầy giáo đã điểm hóa thành vàng ròng.

4. Thừa thế dấn lên, biên quẫn bách thành thần kỳ.

Trong một buổi lên lớp chung, trước khi làm thí nghiệm thầy giáo hóa học nói: "Khi ta đưa thanh kim loại Natri đốt nóng này vào bình chứa khí Clo thì nó sẽ cháy bùng lên và có khói trắng". Nhưng khi thực hiện thí nghiệm thì không phải là khói trắng mà là khói đen. Cả lớp kinh hãi . Thầy giáo nhanh trí nghĩ ra ngay do chưa tẩy sạch tạp chất trên thanh Natri nên có kết quả như thế. Thầy giáo bèn tương kế tựu kế tiếp tục làm thí nghiệm. Thầy hỏi trò A: “xem thấy gì?" Trò A không nói, 11' thầy giáo khuyến khích rằng: "Thực sự cầu thị, thấy gì nói nấy. Đó mới là thái độ khoa học". Trò A bèn nói: “Thưa thầy em không thấy khói trắng mà thấy khói đen". Thầy giáo bảo rằng em quan sát rất chính xác, như vậy vừa rồi không phải là kim loại Natri chăng? Nhưng đây thực là một thanh kim loại Natri mà. Thế tại sao vừa rồi lại bốc khói đen? Các em hãy nhớ lại tính chất vật lý và cách bảo quản kim loại Natri". Lớp học bèn nhốn nháo lên, trò C bèn nói rằng: “Kim loại Natri không thể để ngoài không khí, phải ngâm trong dầu mỏ". Thầy giáo đáp lại rằng: "Em nói đúng. Vừa rồi thầy sơ suất trước khi thí nghiệm chưa lau sạch dầu khí trên thanh Natri cho nên mới có sự cố thí nghiệm vừa rồi. Nếu thầy tiếp tục đốt thanh Natri thì việc gì sẽ xảy ra?" Học trò bèn trả lời: "Sau khói đen sẽ là khói trắng" . Thầy giáo tiếp tục đốt thanh Natri, trong bình chứa khí có tiếng nổ lép bép và bốc khói trắng. Thầy bảo học trò rằng: "Dự đoán của các em đã thực hiện" . Học trò vỗ tay hoan hô.

Trong trường hợp này, thầy giáo đã sai sót mà nhân thể dẫn lên đạt được kết quả thần kỳ, thoát ra khỏi tình thế quẫn bách. Việc này chứng tỏ sức mạnh của thuật tương kế tựu kế diệu kỳ xiết bao.

5. Thuận tay dắt dê về chuồng.

Trong khi phát biểu ý kiến có thể dùng ngay ý kiến người phát biểu trước vào lời phát biểu của anh, múc nước trong ao người khác làm nên sóng trong hồ của anh vừa tiện lợi vừa thích thú. Chỉ cần sử dụng một cách tụ nhiên khéo léo thì có thể làm cho lời phát biểu của anh chói lọi hơn.

Năm 1948, Quách Mạt Nhược đã sử dụng chiêu này trong lần phát biểu ở trước mộ Tiêu Hồng. Sau năm phút phát biểu gian nan bèn chộp lấy lời của một vị phát biểu trước mà nói rằng: "Tôi vừa nghe lời phát biểu dài hai phút của Ngài thị trưởng, nói rất hay! ông nói: nữ sĩ Tiêu Hồng, nhà văn nhân dân suốt đời bôn ba vì sự nghiệp giải phóng nhân dân cuối cùng qua đời bên bờ biên phương Nam này, bạn bè chôn cất nữ sĩ bên vịnh nước nông này. Hôm nay vây quanh nữ sĩ đều là những người tuổi trẻ, chúng ta không bi thương, chúng ta không cảm khái, xin mọi người hãy vỗ tay chào nữ sĩ. Rất hay, năm phút phát biểu của tôi đành phải thay đổi kế hoạch, bây giờ tôi xin nói về tuổi trẻ của nữ sĩ vậy...". Lời phát biểu của Quách Mạt Nhược đã làm cho không khí thoải mái náo nhiệt hẳn lên. Vốn ông lặp lại lời nói của người khác mà lại nói lên ý của mình. Vốn là đầu cơ người khác mà lại rất có trí tuệ phong độ. Vừa tán dương người khác, vừa mượn lời nhời khác làm phong phú lời của ông. Đó chính là thuật thuận tay dắt dê về dùng.

3. Trong ứng biến đứng đầu là sự hóm hỉnh hài hước

Lời nói và hành vi hóm hỉnh là biểu hiện của trí tuệ, trình độ ứng biến nhanh trí thể hiện rõ ràng nhất trong sự hài hước hóm hỉnh. Xin kể vài ví dụ ứng biến hóm hỉnh.

1. Trả lời khéo léo những câu hỏi hóc búa.

Một lần Càn Long đột nhiên hỏi Lưu Dung một câu hỏi hóc búa: "Kinh thành có bao nhiêu người?" Tuy bất ngờ song Lưu Dung rất bình tĩnh, lập tức tâu rằng: "Chỉ có hai người". Càn Long nói: "ông nói

cái gì đấy? Lưu Dung tâu lại rằng: "Có bao nhiêu người cũng chỉ có hai loại nam và nữ, há chẳng phải chỉ có hai người sao".
Càn Long lại hỏi năm nay trong kinh thành có bao nhiêu người sinh ra, có bao nhiêu người chết đi?" Lưu Dung tâu rằng: "Chỉ có một người sinh ra, 12 người chết đi,, Càn Long hỏi: "Nói như vậy là nghĩa lý gì?" Lưu Dung tâu lại rằng: "Năm nay có sinh bao nhiêu người cũng đều thuộc một con giáp, thế chẳng phải chỉ là chỉ sinh có một người hay sao? Năm nay chết bao nhiêu người thì 12 con giáp đều có người chết, há chẳng phải chết 12 người hay sao?"

Càn Long nghe xong cả cười cho quả là như thế. Quả thật lưu Dung trả lời rất khéo. Vua hỏi không thể không trả lời, trong lòng không có con số chính xác mà lại không dám nói bừa cho nên nhanh trí trong nháy mày đã tìm ra câu trả lời xảo diệu làm cho vua thích thú.

Loại ví dụ như thế thường gặp trong hoạt động ngoại giao. Đầu thập kỷ 60, chúng ta đã bắn rơi một chiếc máy bay do thám U - 2. Trong một buổi họp báo có một ký giả hỏi bộ trưởng Trần Nghị rằng: "Thưa bộ trưởng, các ngài dã dùng loại vũ khí gì bắn rơi loại máy bay trinh sát tầm cao như thế? Rõ ràng đây là một bí mật quân sự không thể trả lời công khai nhưng nếu không trả lời thì người hỏi khó chịu. Trần Nghị bèn giơ cây gậy trong tay lên nói rằng: "Dùng vũ khí này móc nó xuống”. Tất nhiên được một tràng vỗ tay hoan hỉ.

Quả thực trong đời sống thiên biến vạn hóa có nhiều câu hỏi hóc búa. Đối phó với những câu hỏi hóc búa thì phương án tốt nhất là dùng ngôn ngữ đa nghĩa mà ứng phó, không được sa vào câu hỏi đích thực khiến cho bị động. Như thế sẽ giải tỏa khốn quẫn cho anh.

2.Làm cho người ta cao hứng.

Trong lễ mừng thọ 80 tuổi của nữ ký giả Mỹ Anna Luistrong người bạn cũ của nhân dân Trung Quốc, thủ tướng Chu ân Lai nắm vững đặc điểm phụ nữ phương Tây, thích người ta nói tuổi mình trẻ hơn, bèn liên hệ với hệ thống đo lường Trung Quốc một cân bằng nửa

công cân (kilôgam) một lý bằng nửa công lý (kilômét) tươi cười yêu cầu mọi người nâng cốc chúc bà Strong 40 "công tuế". Mọi người ôm bụng cười. Bà Strong cười chảy nước mắt. Thủ tướng Chu ân Lai khi bắt đầu diễn thuyết đều khiến cho người ta hưng phấn, vui vẻ cho nên rất thành công.

3. Dĩ hư đối thực.

Hài hước bao giờ cũng cơ trí nhẹ nhàng, có khi giả ngu giả dại không trực tiếp tổn thương đối phương. Thời Tống, Lã Mông Chính đã ba lần làm thừa tướng. Có người biếu ông chiếc gương cổ có thể soi 2000 lý. Lã Mông Chính nói một cách hóm hỉnh rằng: "Mặt người chỉ lớn như cái đĩa, cần gì phải dùng chiếc gương soi 2000 lý". Lại có người biếu ông một chiếc nghiên mực cổ giới thiệu rằng không cần dùng nước mà chỉ hà hơi là nghiên mực ướt có thể mài mực. Lã Mông Chính nửa đùa nửa thật nói rằng: "Nếu một ngày hà ra 10 gánh nước thì cũng chỉ đáng giá 10 đồng tiền mà thôi".

Người ta biếu đồ cổ, Lã Mông Chính cố nhiên hiểu nhưng ông ta đã cố ý dùng lý lẽ không hiện thực, không quan hệ gì để đánh giá lễ vật. Người dâng lễ vật giới thiệu lễ vật có tính năng tốt, ông lại nói thành không tốt, không cần nhưng lại dùng ngôn ngữ hài hước nên hiệu quả rất lớn, tỏ ý ông không muốn nhận lễ vật khiến cho người dâng lễ vật biết dâng lễ vật không thỏa đáng, dở khóc dở cười, không dám dâng lễ vật nữa. Hài hước càng giỏi thì càng giống như ngu.

4. Thuận dòng buông chèo.

Chuyện Lưu Bang thời Tây Hán thuận dòng buông chèo phong Hàn Tín làm Tề vương là một ví dụ tuyệt diệu về chiêu này. Sau khi Hàn Tín đánh chiếm được đất Tề muốn tự phong Giả Tề Vương bèn sái sứ giả về tâu với lưu Bang. Lưu Bang nổi giận đùng đùng, sứ giả tái mặt. Các mưu sĩ cạnh lưu Bang khuyên Lưu Bang nên lợi dụng Hàn Tín. Lưu Bang tỉnh táo lại nhưng vẫn tiếp tục giả vờ nổi giận nói rằng: “Đại trượng phu đánh thành chiếm đất phải xưng vương sao lại

xưng giả vương? Lập tức phong Hàn Tín làm Tề vương". Lời nói chuyển hướng thành thuận dòng buông chèo, tình hình bèn khác hẳn.

4. Hư mà làm ra vẻ thực, nhược mà làm ra vẻ cường

Hư trương thanh thế là cố ý làm ra vẻ thanh thế hùng cường để dọa đối phương. Bách chiến kỳ pháp, Hư chiến viết : "Phàm đánh nhau mà thế lực của ta hư (kém, yếu) thì ngụy trang thành ra vẻ thực (mạnh, sung túc) khiến kẻ định không đánh giá được hư thực, không dám khinh suất tấn công ta, như vậy ta có thể bảo toàn quân được". Cho nên sách lược hư trương thanh thế là thuật ứng biến lâm thời.

Để đánh chiếm Quan Trung, tháng 9 năm 207 Lưu Bang dẫn quân đến Nga Quan (đông nam Lam Dương tỉnh Thiểm Tây Nga Quan là cửa ải quan yếu án ngữ đường giao thông Lam Dương với Quan Trung. Địa thế cửa ải dễ thủ khó công, là cửa ngõ đông nam tiến vào Hàm Dương là đất các nhà cầm quân phải tranh chiếm: Vì vậy, quân trần sai quân binh nhuệ đóng giữ cửa ải này. Đương thời Lưu Bang chi có 2 vạn người, nếu không qua đượcc cửa ải này một cách thuận lợi thì có khả năng Hạng Vũ sẽ chiếm Quan Trung trước. Lưu Bang lòng như lửa đốt muốn tiến công. Sau khi nghiên cứu tình hình Trương Lương nhận thấy quân Tần hùng cường, nếu như manh động thì không những hao binh tổn tướng mà còn kéo dài thời gian vào Quan Trung. Trương Lương bèn đề nghị lưu Bang dùng mưu trí cướp thành. Một mặt hư trương thịnh thế cắm cờ trên khắp những núi non xung quanh Nga Quan để làm cho quân Tần không rõ hư thực lòng quân rối loạn. Một mặt nhằm vào nhược điểm thích cái lợi nhỏ của tướng trấn giữ ải đem vàng bạc đút lót. Quả nhiên, quan trấn thủ Nga Quan thấy thanh thế quân Hán quá lớn, trong lòng hoảng hốt, đồng thời tham vàng bạc bèn phản chiến đầu hàng. Lưu Bang thuận lợi dẫn quân qua cửa ải tiến thẳng vào Hàm Dương.

Một ví dụ khác: khi Đường Thái Tông Lý Thế Dân còn trẻ cũng đã từng dùng kế hư trương thanh thế dọa quân dịch phải bỏ chạy. Bấy

giờ vào niên đại Đại Nghiệp, Tuỳ Dạng Đế đánh quân Đột Quyến thua trận bị vây khốn ở ngoài cửa ải Nhạn môn. Dạng Đế sai người buộc chiếu thư vào khúc gỗ thả vào dòng nước sông Phần cho trôi xuống các quận huyện kêu gọi họ đem quân ứng cứu. Bấy giờ chàng trai 16 tuổi Lý Thế Dân làm một chức quan dưới trướng tướng quân Vân Định Hưng. Sau khi tìm hiểu tình hình quân địch bèn nói với Vân Định Hướng rằng: "Quân địch cả gan vây hãm thiên tử là vì chúng đoán rằng quân chủ lực cứu viện không thể đến được kịp thời. Vì vậy nếu tướng quân phân tán quân đội, kéo dài đội ngũ hành quân thành 10 lý, ban ngày phô trương cờ xí cho chúng thấy, ban đêm đánh trống hò la cho chúng nghe. Quân địch sẽ không biết hư thực nhất định cho rằng đại quân đã đến gần như vậy sẽ rút lui. Ta không đánh mà địch tự rút". Vân Định Hưng nghe theo lời Lý Thế Dân làm đúng như kế đó: Quân trinh sát Đột Quyết từ xa nhìn thấy đại quân trùng trùng điệp điệp bèn lập tức phi báo vua Đột Quyết. Vua Đột Quyết qủa nhiên trúng kế vội vàng giải vây rút quân.

Lý Thế Dân vừa vào quân ngũ mà đã biết dùng kế hư trương thanh thế không tốn một mũi tên mà quân địch đã rút chạy giải cứu vua Tùy. Vì vậy ông nổi tiếng. Hư trương thanh thế cốt ở Hư mà làm ra vẻ Thực Nhược mà làm ra vẻ Cường. Bách chiến kỳ pháp, Nhược chiến viết: "Phàm đánh nhau nếu địch đông ta ít, địch cường ta thực thì ta phải cắm nhiều cờ xí, tăng số bếp tỏ ra vẻ cường hơn địch, khiến cho địch không biết được nhiều hay ít, cường hay nhược thì địch sẽ không khinh suất đánh ta, ta có thể đánh nhanh chóng toàn quân không bị hại. Kế này dùng vào ứng biến trong thương trường cũng rất công hiệu. Vua giá đậu cả nước Mỹ là Puraxi nghe nói sản xuất thức ăn đậu Trung Quốc rất phát tài. Ông bèn mời mấy cố vấn Nhật Bản bắt đầu sản xuất thực phẩm đậu và mua rất nhiều đậu từ Mexico. Ông lại mời ngươi viết bài đăng tạp chí nói về lịch sử đậu đưa ra thực đơn các giá đậu. Ông rao bán thực phẩm đậu khắp nơi và đại phát tài. Rồi ông nghĩ ra một cách nữa là làm đồ hộp đậu. Ông liên hệ với một

xí nghiệp bao bì. Xí nghiệp này đồng ý sản xuất đồ hộp đậu với điều kiện có hộp đựng, lúc bấy giờ có đại chiến thế giới thứ hai, tất cả kim loại đều ưu tiên cho quân đội. Puraxi bèn đến
Washington gặp bộ phận sản xuất đồ quân dụng. Ông hư trương thanh thế là thủ công ty "Công đoàn thực phẩm đậu", kỳ thực chỉ có ông và một người nữa chứ không có công ty nào cả. Các quan chức quân sự nghe tên công ty tưởng là công ty nông nghiệp nào đó rất lớn bèn cung cấp cho ông mấy trăm vạn vỏ đồ hộp thứ phẩm. Ông bèn mua một xưởng bao bì nhỏ, tự mình sản xuất đồ hộp đậu. Ông phối hợp đậu với các loại rau khác làm thành một món thức ăn mà người Mỹ ưa thích gọi là rau Trung Quốc. Puraxi lại phát huy tài năng hư trương thanh thế của ông dán nhãn đồ hộp hiệu Phù Dung. Có thương hiệu Phương Đông này rồi, Puraxi lại cố ý làm bẹp một phút các hộp đậu để đánh lừa người Mỹ là vận chuyển từ Trung Quốc đến. Như thế hàng bán chạy đến mục cung không kịp cầu.

Về sau Puraxi một mặt mở rộng sản xuất, một mặt đổi tên công ty thành Trùng Khánh và lấy danh nghĩa liên đoàn thực phẩm tổ chức thị trường trong toàn nước Mỹ tiêu thụ đồ hộp Trùng Khánh. Người ta lầm tưởng Trùng Khánh là một công ty lớn tư bản hùng hậu. Như vậy Puraxi nhờ hư trương thanh thế mà dựng nên xí nghiệp, nhanh chóng kiếm được một triệu đô la.

5. Cầm lên được bỏ xuống được

Tục ngữ có câu "Cầm lên được bỏ xuống được" rất có mùi vị biện chứng có nhiều gợi ý cho chúng ta. Cái gọi là, "cầm lên được" là thái độ bất đắc dĩ của người lúc gặp khó khán hay không làm được việc. Mỗi con người sinh ra ở đời đều gặp phải thuận cảnh và nghịch cảnh, những cao ngộ bất ngờ thường đủ các loại biến cố. Gớt nói rất đúng: " Một con người không thể vĩnh viễn làm người anh hùng hay người chiến thắng, nhưng một con người vĩnh viễn là làm một con người". Trong câu này "làm người anh hùng hay người chiến thắng" là chỉ

trạng thái " bỏ xuống được". Nói cho cùng phải " bỏ xuống được" mới là thước đo chính xác khí phách một con người là người anh hùng, người chiến thắng. Phạm Trọng Yêm nói " bất dĩ vật hỉ kỷ bi" (không nên mừng vì được, không nên buồn vì ta) . Có tâm hồn như thế thì xem nhẹ đại bi đại hỉ, đại danh đại lợi sẽ dễ (lành "bỏ xuống được". Vương An Thạch có hai câu thơ: Mạc tương hí sự nhiễu chân tình, thả khả tùy duyên đạo ngã doanh" (Chớ đem trò đùa nhiễu loại chân bình, cứ tùy duyên đó là đạo của ta). Vương An Thạch đã phân biệt rất rõ ràng "hí sự" với "chân tình , Theo lý giải
của chúng tôi, cái gọi là "hí sự" là chỉ những cái có thể cầm lên được" mà cũng nên "bỏ xuống được" nghĩa là coi mọi việc như trò đùa, như tấn tuồng.

Có thể làm được như thế mà tùy duyên đối đãi moi lợi hại đắc thất, họa phúc biến đổi vô cùng trong đời người thì há không phải là đã nói được đạo lý thắng lợi của ta?

Nhìn chung đường đời thường như làn sóng lúc cao lúc thấp cho nên người xưa đã than thở biến cố trong giây lát ai nắm được trăm năm trường thọ". Nhưng khi một con người đạt đến vinh hoa phú quý, liệu có nghĩ đến lúc cơ hàn, Trường Giang sóng sau đè sóng trước lâm vào cảnh quẫn bách hay không? Tốt nhất trót tham phú quí vinh hoa mà khi đang đạt đến đỉnh cao cực lạc thì nên nhân lúc núi chưa lở, sông chưa tràn hãy thong dong xuống núi. Có một nhà nhu đạo đoạt huy chương vàng Olympic tên là Taydu đã chiến thắng liên tiếp 203 trận đột nhiên tuyên bố rút lui vào lúc 28 tuổi. Nhiều người suy đoán là anh đã gặp vấn đề gì đó. Kỳ thực Taydu sáng suốt biết rằng, đỉnh cao chiến thắng chỉ là một đóa hoa vàng, hôm sau sẽ tàn tạ nên chủ động lui về làm một huấn luyện viên. Nên nói dù rằng chọn lựa của Taydu có chỗ chưa hoàn mỹ, mang ít nhiều bất đắc dĩ đi nữa nhưng về lâu về dài thì là một loại từ quan qui ẩn sống thanh bình và như vậy cũng là một loại anh hùng trong các loại hảo hán. Anh là anh hùng bởi vì anh biến khỏi vầng hào quang sáng chói, để lại trong lòng

người đời một nụ cười ấm áp. Người xưa nói: "Tối đại nhất bộ thị tại môn ngoại" (Bước lớn nhất là bước ngoài cửa) cho nên đằng sau sự rút lui này không phải không có ý nghĩa. Vua thể thao Lý Ninh lựa chọn con đường rút lui ra khỏi hoạt động thể thao, lui về theo công đường doanh nghiệp cũng khiến cho mọi người hâm mộ. Giống như một mốt thời trang tất có ngày lỗi thời, mọi đỉnh cao vinh quang rồi cũng có ngày tan biến như mây khói. Cho nên một người sáng suốt thì nên "cầm lên được bỏ xuống được" cho đúng lúc. Như vậy chúng ta làm sao lại phải lưu luyến, hối tiếc gì?

Trên đường đời tất gặp một số tình huống khiến chúng ta không thể không "bỏ xuống". Ví dụ một con người đến khi lớn tuổi tất bị "tước" khả năng vinh quang. Lúc bấy giờ là lúc thử thách thái độ "cầm", "bỏ" của họ. Vị tổng thống Mỹ đầu tiên Washington sau khi làm một nhiệm kỳ không ra ứng cử nhiệm kỳ hai. Khi rời ghế tổng thống, ông tổ chức tiệc cáo biệt, thản nhiên nâng cốc chúc phúc mọi người. Hôm sau, ông cũng thản nhiên tham gia lễ nhận chức của tân tổng thống. Rồi ông vẫy mũ chào trở về trang trại quê hương. Giây phút đó đã lưu lại một vầng hào quang vĩnh hằng. Nhà khoa học Anh Hekinri đạt nhiều thành tích danh vọng cực cao. Đến năm 80 tuổi, ông không thể không từ chức giáo sư khoa giải phẫu, chức giám sát bộ ngư nghiệp và cả chức cao quí nhất - Chủ tịch Hội khoa học hoàng gia Anh. Tâm tư của ông nặng nề, mất thăng bằng tâm lý. Thậm chí sau khi ông phát biểu từ chức rồi thì ông đã nói với một người bạn rằng: "Tôi vừa đọc cáo phó của tôi". Nhưng dù sao ông cũng đã "bỏ xuống" trong hoàn cảnh không ai bắt buộc, ngoài sự bắt buộc của tuổi tác bản thân ông.

Một chức vụ, một danh hiệu đương nhiên mang ý nghĩa thành tựu và địa vị của một con người trong xã hội. Washington và Hekinri đã "cầm" lấy vòng nguyệt quế tối cao của họ nhưng họ đều đã chủ động "bỏ" xuống. Một danh nhân nói: "Cái quan trọng không phải là cái anh có mà là cái anh chịu đựng là cái gì". Với thái độ thản nhiên

và tự kiềm chế "bỏ" chức vụ xuống thì người đó càng thêm quang vinh.

Tục ngữ có câu Thiên hữu bất trắc phong vân (Trời có mây gió bất ngờ) cho nên một con người có thể gặp tình huống sau: Con người chưa đạt đến tột đỉnh công kích hay chức tước, trái lại thường gặp lúc quẫn bách buộc phải “bỏ xuống". Lúc bấy giờ quan trọng nhất là học được cách "bò dậy". Tục ngữ có câu "Ngã không đau, bò dậy nghĩ lại mới thấy đau”. Nghĩ lại là cần thiết, nhưng cứ chăm chăm nghĩ lại cái "đau” thì tự trói chân, trói tay.

Thời kỳ chiến tranh nam bắc ở Mỹ, sau khi ký hiệp nghị đầu hàng, chủ tướng Robert có tâm tư rất nặng nề. Ông trở về quê, tránh tất cả các cuộc tập hợp quần chúng và không tiếp ai cả. về sau, ông nhận lời mời của chính phủ ra làm chức viện trưởng Học viện Washington. Ông không đau buồn hối hận lâu dài, mà thầm lặng tham gia cái chiến dịch phục hưng quốc gia. Phải công nhận Robert là ngươi sáng suốt hiểu rằng: sứ mệnh của tướng quân không chỉ là đưa thanh niên ra chiến trường, hy sinh thân mình trong chiến đấu, mà quan trọng hơn nữa là dạy cho họ biết thực hiện giá trị nhân sinh như thế nào. Robert là người biết bỏ xuống mà thực hiện được giá trị bản thân. Sau khi vấp ngã ông biết bò dậy. Robert là người biết "cầm lên", biết !'bỏ xuống", biết "bò dậy", quả là dũng cảm đáng khâm phục.

Còn nhớ năm xảy ra nháy lớn ở Đại Hưng An Lĩnh đã khiến cho bí thư huyện ủy huyện Mạc Hà là Vương Chiêu Anh từ "cầm lên" chuyển sang “bỏ xuống". Đang làm chức bí thư huyện ủy, bà bị cách chức, điều động đi nơi khác, bãi miễn cả tư cách đại biểu quốc hội khóa 13. Sóng gió cuộc đời đã đưa bà lên nhấn bà xuống, nhưng thái độ của bà thong dong tự tại nên cuối cùng bò dậy lên chức bí thư quận ủy thành phố Gia Cách Đạt Kỳ. Trong sóng gió cuộc đời, ai "cầm được bỏ xuống được" thì sẽ quang vinh.

Kế 26. kế giả ngu

Làm thế nào đạt đến "đại trí nhược ngu"?

"Hồ đồ hiếm có" xưa nay được tôn là đạo xử thế cao siêu Chỉ cần anh biết cách giả vờ ngu thì anh không phải là ngu mà là "đại trí nhược ngu" (trí lớn mà như ngu) làm người không nên cậy tài mà kiêu ngạo trước mắt mọi người. Tài năng lộ liễu dễ bị đố ky, càng dễ gây ra thù. Công cao vượt chủ đã khiến không biết bao nhiêu công thần mang họa vào thân. Kỹ xảo quan trọng nhất trong khi tiếp xúc với lãnh đạo là biết "giả ngu" đúng lúc, không tỏ ra sáng suốt tài giỏi, càng không được sửa sai thủ trưởng.

Trong giao tế giả vờ ngu có thể chữa thẹn, tìm ra lối thoát. Có thể giả vờ không biết một cách hài hước, tự mình chế giễu mình khiến cho đối thủ mê man không nhận ra thực hư. Anh phải có khả năng diễn kịch tốt mới có thể đóng vai ngu mà đáng yêu. Ai không hiểu chân tướng trong cái ngu thì sẽ bị cái ngu chế giễu. Ai không lĩnh hội được tinh thần đại trí nhược ngu thì quả là đồ ngu thật sự.

1 . Hoa phải nửa nở, rượu phải nửa say

Làm người nhất là làm người tài hoa phải vừa không phát tiết tinh hoa ra ngoài, vừa bảo vệ mình một cách có hiệu quả, vừa có thể phát huy đẩy đủ tài hoa của mình lại còn phải tự chiến thắng tâm lý bệnh hoạn, kiêu ngạo, mù quáng, phàm gặp việc chớ có bức ép người ta, phải rèn luyện đạo đức khiêm tốn. Cái gọi là "hoa phải nở một nửa, rượu phải nửa say", có nghĩa là một khi hoa đã nở rộ thì nếu không bị người ta hái tất cũng bắt đầu tàn tạ. Nhân sinh cũng thế, khi anh đã đắc ý mãn chí rồi, không còn vươn cao nữa, trong mắt không còn ai, thế thì anh không trở thành bia cho người ta ngắm bắn mới là điều

quá lạ! Cho nên dù anh tài cán đến đâu cũng phải nhớ rằng: Chớ có cho mình ghê gớm lắm, chớ có cho mình quá quan trọng, chớ có coi mình là thánh nhân quân tử cứu dân cứu nước. Hãy thu mình lại, cụp đuôi lại che giấu tài ba của anh.

Trịnh Trang Công chuẩn bị đánh Hứa. Trước khi đánh, ông tổ chức thi tài chọn quan tiên phong. Chúng tướng cho là đã đến cơ hội xuất đầu lộ diện, lập công lớn đều xôn xao chuẩn bị.

Vòng thứ nhất: đấu kiếm, các tướng đấu nhau kiếm bay loang loáng, tiến tới lùi ra như chớp. Kết quả thi đấu chọn được 6 người.

Vòng thứ hai: thi bắn.

Sáu vị tướng thắng vòng 1 được cấp mỗi người 3 mũi tên, ai bắn trúng hồng tâm của bia thì thắng. Kẻ bắn trúng bên mép, kẻ bắn trúng hồng tâm. Người thứ năm là Công Tôn Tử Đô. Ông võ nghệ cao cường, sức trẻ đang thịnh, xưa nay không xem ai ra gì. Ông giương cung bắn cả 3 mũi tên đều trúng hồng tâm. Ông ngẩng cao đầu quay lại nhìn người tiếp theo rồi lui ra.

Người bắn cuối cùng là một người già, râu đã tiêu muối, tên gọi là Dĩnh Khảo Thúc. Ông là người đã từng khuyên Trịnh Trang Công hòa giải với mẹ, Trang Công rất quí ông. Dĩnh Khảo Thúc bước lên, không vội vàng, bắn 3 mũi tên đều trúng hồng tâm, thành tích ngang Công Tôn Tử Đô.

Như vậy chỉ còn hai người này qua vòng hai. Trang Công sai đem một chiến xa ra bảo rằng: "Hai ngươi đứng ra ngoài 100 bước chạy lại cướp xe. Ai cướp được xe trước thì lãnh ấn tiên phong. Công Tôn Tử Đô khinh bỉ nhìn đối thủ, nào ngờ chạy được một đoạn thì vấp ngã. Khi đúng lên thì Dĩnh Khảo Thúc đã cầm lấy xe rồi. Công Tôn Tử Đô không phục, bèn chạy nhanh lên cướp xe: Dĩnh Khảo Thúc bèn kéo xe chạy. Trang Công sai người ngăn lại, tuyên bố Dĩnh Khảo Thúc làm tướng tiên phong. Công Tôn Tử Đô nuốt hận trong lòng.

Quả nhiên, Dĩnh Khảo Thúc không phu lòng Trang Công đã cầm cờ dẫn đầu quân lính trèo thang lên thành thủ đô nước Hứa.

Thấy Dĩnh Khảo Thúc lập công lớn, Công Tôn Tử Đô nhức nhối trong lòng bèn rút tên lắp lên cung nhắm bắn Dĩnh Khảo Thúc đang ở trên mặt thành Dĩnh khao Thúc trong tên ngã xuống thành. Một vị tướng khác tên là Giả Thúc Doanh tưởng Dương Khảo Thúc trúng tên nên quân Hứa bèn nhặt cờ hô quân tiếp tục leo lên và lấy được thành. dĩnh Khảo Thúc vì tài ba bộc lộ khiến cho người đố ky mà mất mạng.

Điển hình về tài ba lộ liễu nên mang họa vào thân là công phần công cao át chúa. Khi đánh nhau tranh đoạt giang san, anh hùng bốn biển tụ hội dưới một lá cờ, tài cán lộ ra ai ai cũng giữ mình. Chúa tất nhiên lợi dụng tài năng của những người này để mưu bá đồ vương. Nhưng một khi thiên hạ đã định, tài hoa của các công thần hổ tướng vẫn còn đó. Lúc bấy giờ, tài năng cua họ trở thành mối lo canh cánh trong lòng hoàng đế, cảm thấy bộ mặt uy hiếp cho nên nhiều lần đã xảy ra thảm sát các khai quốc công thần. Đó là cái gọi là "Sát lư" (giết lừa). Hàn Tín bị giết, Minh Thái Tổ thiêu Khánh Công Lâu đều là như thế.

Mọi người đã đọc Tam Quốc diễn nghĩa có thể chú ý, sau khi Lưu Bị chết thì hình như Gia Cát Tường không làm được việc gì nữa, khác với thời Lưu Bị còn sống bàn mưu tính kế, bụng chứa đầy kinh luân, tinh hoa phát tiết. Dưới quyền minh quân Lưu Bị thì Gia Cát Lượng không lo bị đố ky, hơn nữa Lưu Bị không thể rời ông cho nên ông có thể phát huy đầy đủ tài hoa giúp Lưu Bị chiếm một phần ba thiên hạ. Sau khi Lưu Bị qua đời, A Đẩu kế vị. Trước khi chết, Lưu Bị đã từng nói trước mặt quần thần rằng: "Nếu ấu chúa có thể phò được thì phò, nếu nó không xứng đáng làm vua thì ông nên tự lập làm vua". Gia Cát Lượng mồ hôi chảy ròng ròng, tay chân luống cuống quì khóc mà tâu rằng: "Thần làm sao không dốc sức toàn tâm, tận trung phò ấu chúa, dù chết cũng không từ nan", nói xong dập đầu đến chảy máu. Dù Lưu Bị có lòng nhân nghĩa đến đâu cũng không nhường nước cho Gia Cát Lượng. Lưu Bị nói muốn nhường ngôi vua cho Gia Cát Lượng chắc gì không có lòng giết Gia Cát Lượng? Cho nên sau khi

Lưu Bị qua đời, Gia Cát Lượng làm việc gì cũng cẩn thận, cúc cung tận tụy với A Đẩu Một mặt khác, Gia Cát Lượng quanh năm chinh chiến ở bên ngoài triều đình để đề phòng người ta vu cho là "kẹp nách thiên tử". Như vậy Gia Cát Lượng rất thông minh, biết thu hồi, che giấu tài ba đã từng bộc lộ.

Nhưng nếu anh không bộc lộ tài ba thì vĩnh viễn không được trọng dụng. Bộc lộ tài ba thì bị người đố kỵ hãm hại. Khi anh bộc lộ tài ba đã ngầm gieo mầm họa cho nên bộc lộ tài ba nên thích đáng thì thôi chớ quá lộ liễu.

Trong xã hội hiện nay, đạo lý vẫn là như vậy, khi tiếp xúc với lãnh đạo phải cố ý giả ngu. Muốn làm được như thế phải có tài diễn kịch, không phải ai cũng giả ngu như thật nếu không đủ kỹ xảo diễn kịch thì lại mang họa.

2. Yếu lĩnh túy quyền: hình say mà thần không say

Khi xem phim truyền hình Võ Tòng, ai cũng rất khoái đoạn Võ Tòng say đánh Tưởng Môn Thần: tay cầm cốc rượu, ngước cổ dốc vào thân mình lảo đảo, chân bước như lướt trên mây, trong khi Tưởng Môn Thần không lưu ý bỗng nhiên bị một đấm vào mũi, chưa kịp hoàn hồn lại bị một đạp... khi đã tỉnh ngộ không phải là tên say rượu múa tay đá chân đi xiêu vẹo thì đã bị thương không còn đủ sức chống trả nữa. Có người trong võ lâm bảo rằng đó là tuý quyền" (võ say) là một loại quyền thuật cao siêu khó học, cực kỳ lợi hại. Nghe xong suy nghĩ, bèn nói: Hiểu rồi Sau khi xem Hồng Lâu Mộng đặc biệt bái phục mưu lược của Tiết Bảo Thoa. Cung cách ứng xử của cô rất chu đáo, lại giỏi bắt đầu từ việc nhỏ. Khi Nguyên Xuân đi thăm gia đình về cùng mọi người vui chơi đưa ra một câu đố cho Bảo Ngọc và bọn Đại Ngọc đoán. Đại Ngọc, Tường Vân... đoán đúng ngay ra vẻ vui lắm, riêng Bảo Thoa tuy câu đố chẳng có gì khó dễ đoán ra ngay nhưng lại khen là câu đố khó quá, không đoán được, làm bộ suy nghĩ. Có một chuyên gia chỉ rõ đó là thuật giả ngu, giả dốt để cho hợp với

yêu cầu của Giả phủ là con gái bất tài mới có đức. Đó thực là một cao chiêu nhờ gió bay lên tận mây xanh. Đọc xong ngẫm nghĩ, bất giác đập bàn kêu lên: Tuyệt!

Lợi hại của túy quyền là giả vờ say nhìn bên ngoài thì xiêu xiêu vẹo vẹo như sắp ngã, lảo đảo nghiêng ngửa tựa không chịu nổi một đấm . Thưc trong say lại tỉnh ám tàng sát cơ, chờ khi anh mê muội xem thường thì ra ruột chiêu cực mạnh.

Say thật và giả say là hai việc khác nhau, người ngu và người giả ngu khác nhau hoàn toàn.

Người chơi túy quyền thì hình say phần không say, túy là hư làm mê muội đầu óc đối thủ, quyền là thực ra chiêu chí mạng. Giả ngu là ngoài ngu trong không ngu, ngu là ngu việc nhỏ không liên quan đại cục, trống không ngu là trong lòng không ngu đối với việc hệ trọng. Tưởng Môn Thần bị Võ Nhị bang đánh hạ đài, ác bá cuối cùng chết dưới đao Võ Nhị Lang máu nhập lầu Uyên ương khiến mọi người thống khoái. Còn Lâm Đại Ngọc đốt thơ đoạn tình, tiết Bảo Thoa tác thành hôn lễ lại làm cho ta cảm khái nói không nên lời.

Giả say đấu võ là kỹ xảo thượng thặng trên võ đài, giả ngu là công phu bậc nhất trong tình trường. Thành công của Võ Tòng, tiết Bảo Thoa cổ kim không ngoại lệ.

Năm 239, Ngụy Thiếu Đế Tào Phương bị Tào Sảng chuyên quyền cướp binh quyền của Tư Mã Phiên. Tư Mã Phiên tuy rất bất mãn nhưng nhất thời bất lực. Để tránh khỏi bị Tào Sảng tiếp tục hãm hại, đồng thời để ẩn thân chờ đợi thời cơ Tư Mã Phiên cáo bệnh ở nhà không coi việc triều chính. Một hôm, Tào Sảng phái người tâm phúc là Lý Thắng đi thăm dò hư thực. Tư Mã Phiên biết dụng ý của Tào Sảng, chờ khi Lý Thắng đến bèn nằm bên giường hai thị nữ đút cháo, cháo rơi đầy ngực. Khi Lý Thắng nói chuyện với ông, ông cố ý thở hổn hển, nói không nên lời. Lý Thắng ra về báo cáo cho Tào Sảng rằng: "Tư Mã Phiên bất quả chỉ là cái xác thoi thóp, tinh thần đã bay đi rồi. Đại nhân không cần lo nghĩ về ông ta nữa”. Tào Sảng ngại nhất

là Tư Mã Phiên, nay nghe nói ông chẳng còn sống bao lâu nữa thì trong lòng rất vui và yên tâm, lại càng hoành hành trong triều không còn biết sợ là gì. Tư Mã Phiên gấp rút tổ chức lực lượng, đánh
một chiêu "túy quyền" thành công rực rỡ. Tháng giêng năm 249 đi bái yết lăng Cao Tổ, anh em Tư Mã Sảng tháp tùng. Nhân cơ hội đó, Tư Mã Phiên làm sinh biến phế truất anh em Tào Sảng, ít lâu sau thì tru di toàn gia. Trong cơn lốc chính trị có khi nguy hiểm sắp ập
xuống đầu thì giả ngu giả ngốc có thể thoát hiểm, giữ được mạng sống. Nhà quân sự nổi tiếng thời cổ đại của nước ta Tôn Tần bị Bàng Quyên ám hại, lâm vào cảnh tuyệt vọng. Tôn Tần bèn giả điên để cho Bàng Quyên lơ là cảnh giác, lập mưu chạy trốn. Một hôm Bàng Quyên sai người đưa cơm cho Tôn Tần thì thấy Tôn Tần cầm đũa lên sắp ăn bỗng ngã lăn ra bất tỉnh, một lát sau tỉnh dậy nôn mửa, trợn mắt quát tháo ầm ĩ. Bàng Quyên nghe báo cáo xong bèn trực tiếp đến xem thì thấy Tôn Tần sùi bọt mép, nằm lăn ra cười khanh khách rồi lại khóc lóc thê thảm. Bàng Quyên rất giảo quyệt bèn kiểm tra xem điên thật hay điên giả, sai người lôi Tôn Tần vào chuồng lợn. Tôn Tần lăn lê trong phân lợn. Tuy Bàng Quyên nửa tin nửa ngờ nhưng vẫn buông lỏng việc giám sát Tôn Tần. Suốt ngày Tôn Tần điên điên khùng khùng, khi khóc khi cười, ban ngày ra chợ ban đêm về chuồng lợn. Sau một thời gian, Bàng Quyên tin Tôn Tần điên thật. Thế là ít lâu sau, Tôn Tần trốn ra khỏi Ngụy. Về sau Bàng Quyên bị Tôn Tần giết chết trong chiến tranh. Kế giả điên của Tôn Tần toàn thắng. Một ví dụ khác: Khi nhà Minh vừa mới lập, Chu Nguyên Chương trừng phạt không thương tiếc các quan lại tham ô và lộng quyền. Hình phạt cực kỳ dã man tàn khốc, chưa từng có trong lịch sử. Để tránh hình phạt, một số quan lại giả ngu giả điên. Ngự sử Viên Khải làm cho Chu Nguyên Chương giận sợ bị giết bèn giả điên. Chu Nguyên Chương nói điên không biết đau, sai ngươi đâm da thịt ông, ông cắn răng chịu đựng không kêu la. Ông dùng xích sắt xích cổ, đầu tóc bù xù, mặt mày bẩn thỉu, mồm nói lảm nhảm. Chu Nguyên Chương vẫn chưa tin sai

người đến thăm dò. Viên Khải trợn mắt nhìn người đó cất tiếng hát, bò bên dậu ăn cứt chó. Chu Nguyên Chương nghe báo cáo của sứ giả mới tin ông điên không bắt tội. Thế là Chu Nguyên Chương đã bị lừa. Vốn Viên Khải biết thế nào Chu Nguyên Chương cũng sai người đến thăm dò nên sai người nhà nấu kẹo làm giả cứt chó để ông ăn khi sứ giả đến. Nhờ thế ông mới giữ được tấm thân già. Giả điên thật là quá khổ sở chứ không phải dễ dàng. Phàm chưa đến bước nguy hiểm tính mạng thì chớ dùng kế này.

3. Trong đại ngu ẩn tàng đại trí

Trong thời gian chiến tranh bảo vệ Tổ quốc của Liên Xô, quân Đức tiến sâu vào lãnh thổ Liên Xô. Các vị lão tướng như Timôphiep, Voroslop, Budom... đảm nhiệm trọng trách chỉ huy quân đội nhưng lực bất tòng tâm. Thời thế tạo anh hùng, xuất hiện một loạt tướng quân trẻ tuổi như Ducop, Vaxili, Schimeneo:.. Các lão tướng không hề dao động. Tháng 2 năm 1949, nguyên soái Timophe được lệnh đi Borodi hiệp đồng với phương diện quân thứ nhất thứ hai. Schimenco làm tham mưu trưởng của ông Schimenco vốn đã biết vị nguyên soái này xem thường các sĩ quan tham mưu cho nên trong lòng lo lắng nhưng nghĩ rằng cứ chấp hành mệnh lệnh là được. Hai người cùng lên tàu hỏa ra đi, sau khi ăn cơm chiều thì đã xảy ra chuyện không vui. Timophe nói rằng: “Sao lại điều anh đi với tôi? Muốn dạy cái anh già này, giám sát tôi chăng? Vô ích. Khi các anh còn bò dưới bàn, những người già chúng tôi đã dẫn cả sư đoàn tác chiến, phấn đấu cho chính quyền Xô Viết của các anh. Anh tốt nghiệp học viện quân sự tự cho là tài giỏi lắm phải không khi cách mạng nổ ra anh mấy tuổi? Những lời lo huấn này gần như làm nhục Schimenco nhưng Schimenco vẫn thành thật trả lời rằng: "Lúc đó tôi vừa 10 tuổi”, và biểu thị hết sức tôn trọng nguyên soái, sẵn sàng học tập ông. Cuối cùng Timophe nói: "Được rồi, nhà ngoại giao đi ngủ đi thôi. Thời gian sẽ chứng minh ai là người như thế nào".

Quả thời gian đã chứng minh. Sau một thời gian cùng công tác, một buổi chiều đang uống trà Timophe đột nhiên nói: "Bây giờ tôi rõ rồi, anh không phải là người như ban đầu tôi tưởng. Trước tôi nghi Stalin sai anh giám sát tôi." Sau khi Tìmophe được triệu hồi thì quyến luyến không muốn rời Schimeneo. Một thời gian sau, Timophe yêu cầu đại bản doanh điều Schimenco đến làm việc với ông. Khi Schimenco bị xúc phạm thì đã giả vờ để qua cửa ải nguyên soái Timophe, biểu thị khiêm nhường của hậu sinh sẵn sàng học tập tiền bối. Đó là biểu hiện đại trí nhược ngu. Người biết giả ngu tất không phải người ngu làm ra vẻ ân cần, nhún nhường là tài năng của người trí tuệ cao siêu. Khi được người ta tôn kính thì phải che giấu sự thông minh của mình. Dưới đây kể ra mấy ví dụ khác về giả ngu, một ví dụ tích cực, ba ví dụ tiêu cực.

1. Mắt nhắm mắt mở.

Trong giao tế nếu chỉ dựa vào ngôn từ thì khó thuyết phục đối phương. Dùng tình cảm khiến cho đối phương phải suy nghĩ, thể nghiệm sâu sắc có khi lại hiệu quả lớn hơn là ngôn từ. Có một nhà nông học Pháp ăn khoai tây ở Đức, rất muốn phát triển trồng khoai tây ở Pháp, nhưng ông càng tuyên truyền thì người ta càng không tin tưởng. Các bác sĩ cho rằng khoai tây có hại sức khỏe. Có nhà nông học lại quả quyết trồng khoai tây đất sẽ chóng bạc màu. Các nhà tôn giáo thì nói khoai tây là quả táo quỷ. Sau một thời gian suy nghĩ, nhà nông học muốn phát triển trồng khoai tây này bèn nghĩ ra một kế mới. Được nhà vua cho phép, ông trồng khoai tây trên mảnh đất sản lượng thấp do đội vệ binh mặc sắc phục đứng canh gác và tuyên bố không ai được đến gần, không ai được đào khoai tây. Nhưng các vệ binh này chỉ canh gác ban ngày, đối thì rút về. Mọi người háo hức vì "quả cấm" nên ban đêm lén đến nhổ khoai tây đem về trồng trong vườn nhà. Nhờ vậy chẳng bao lâu, khoai tây được trồng khắp nước Pháp, đem lại lợi ích lớn cho nhân dân Pháp. Nói thẳng khoai tây tốt thì không ai tin nhưng hoàng gia trồng khoai tây có vệ binh

canh giữ tạo ra một tình cảnh là sản phẩm quí giá. Do vậy kích động đòng ham muốn, tự mình trồng, tự mình thể nghiệm thì quả là có lợi không có hại nên tiếp thu hoàn toàn loại nông sản phẩm
này. Điểm nổi bật của tình cảnh giao tế là lợi dụng tâm lý hiếu kỳ của con người, mắt nhắm mắt mở vừa cấm vừa để cho người ta đào trộm khoai tây, trực tiếp tiếp xúc với khoai tây từ mình thể nghiệm. Vì vậy mới có hiệu qua cao.

2. Đánh nhầm trúng thật thiên hạ cả cười.

Trong thời gian kháng chiến chống Nhật, các cơ quan đoàn thể đóng ở Bắc Chuyên cách Trùng Khánh 50 km do Cục biên dịch đứng đầu tổ chức dạ hội văn nghệ quyên góp úy lạo quân đội. Tổ chức hai đêm dạ hội tưng bừng chưa từng có. Trước khi chính thức, khai mạc tiết mục kể chuyện. Lão Xá xung phong biểu diễn và mời ông Lương Thực Thu hợp tác. Lương Thực Thu giao ước trước là khi biểu diễn đến chỗ gấp quạt đánh lên đầu là không được đánh thật, chỉ được đụng đến đầu là thôi. Đến lúc biểu diễn hai ông lên trước sân khấu, người cứng đờ như vượng gỗ, mát vểnh lên trời làm bộ người ngu đần, không nói câu nào khiến cho quan không cười rộ. Hai ông đối đáp trong bầu không khí đầy tiếng cười. Ke nói người để rất hài hước. Đến lúc sắp diễn đến gấp quạt đánh lên đầu thì không hiểu là vì quá kích động quên mất hay là cố tình vi phạm lời hứa, Lão Xá gấp quạt đánh lên đầu lương Thực Thu. Lương thực Thu né đầu tránh một cách bản năng, quạt cánh trúng kính đeo mắt. Nói thì chậm, việc thì nhanh, Lương Thực Thu vội gio hai tay ra giống như để đỡ kính đeo mắt rơi xuống và giữ tư thế đó bất động hồi lâu. Quan chúng vỗ tay rào rào, cười nói hồi lâu không dứt. Kể chuyện vốn dễ khiến người ta cười nhưng lần này lão Xá "đánh nhầm trúng thật" đầy kịch tính khiến cho mọi người cười như điên như dại. Quan chúng cho là hai ông đã diễn xuất tuyệt nhiên bèn kêu to: “Bis, bis". Lão Xá và nhất là Lương Thực Thu trong lòng biết rõ "tuyệt chiêu” này chỉ có một lần.

3. Tróng hoang đàng ẩn sự thật

Có khi suy luận hay kết luận sai mà tiến hành phản bác từ chính diện vị tất đã có hiệu quả. Lúc đó nên dùng một sai lầm tương tự khác mà rõ ràng là suy luận sai lầm để phản bác thì hiệu quả lại tốt hơn. Loại suy luận sai lầm này có tính hoang đường rất lớn, ý tại ngôn ngoại rất nhiều, có thể khiến cho người ta mỉm cười mà lòng sáng tỏ sai đúng và từ đó đạt đến mục đích hài hước. Suy lý càng hoang đường thì lời nói diễn đạt lại càng hài hước.

Thời Tống Cao Tông có một lần đầu bếp công đình nấu một món bánh không chín, hoàng đế nổi giận bắt giam đầu bếp. ít lâu sau trong một tiết mục sân khấu có hai diễn viên đóng vai học trò, người này hỏi người kia sinh giờ nào. Một người nói "Giáp Tý sinh" (sinh giờ Giáp Tý), người kia nói "Bính Tý sinh" (sinh giờ Bính Tý). Một diễn viên khác bèn đến tâu với hoàng đế rằng: "Hai diễn viên này phải vào tù". Hoàng đế không hiểu bèn hỏi vì sao. Người này bèn tâu rằng: "Giáp Tý và Bính Tý đều sống cả, không phải cùng tội với vị đầu bếp nấu bánh sống hay sao?" Hoàng đế nghe xong bật cười biết rằng, bọn họ cố ý diễn như thế bèn tha tội cho ông đầu bếp làm bánh sống. Cái diệu dụng câu hoàng đế lúc bắt tội người đầu bếp vì bỉnh tử sinh (bánh sống) diễn ra thành kết luận hễ "sinh" thì bỏ tù. Giáp Tí sinh, Bính Tí sinh cũng phải bỏ tù. Thế là cực kỳ hoang đường khiến cho ai cũng tức cười Diễn viên nọ đã suy lý bằng những lời lẽ uyên chuyên hàm súc hài hước, ẩn giấu ý phê phán hành động
vô lý của hoàng đế. (Đê hiểu câu chuyện này cần phải giải thích đôi điều. Bánh sông tiếng Trung Quốc là "bỉnh tử sinh", Sinh có nghĩa là sống, tức không chín, lại có nghĩa là sinh đẻ. Bỉnh tử thì chừ bỉnh là bánh, đồng âm với chữ Bính chỉ giờ bính tý. Bỉnh và bính việt hoàn toàn khác nhau, âm Hán Việt khác dấu: Bỉnh và Bính; âm Trung Quốc giống nhau. Chữ Tư có hai âm đọc, Tư là con, là cái như Bỉnh tử là cái bánh. Tý là giờ Tý nửa đêm. Cho nên khi hỏi giờ sinh đáp là Bính Tý sinh tức sinh giờ Tý, song do đồng âm nên lại có thể hiểu là

cái bánh sông tức bánh chưa chín. Câu chuyện dựa trên âm và nghĩa cua ba tiêu: bỉnh tử sinh. ND).

4. Giả vờ không biết, lời nói càng hay

Giả vờ không biết là giả vờ không nghe thấy hay nghe không rõ lời của đối phương là một cách dùng trong tranh luận để công kích đối phương. Phương pháp này thường dùng trong các cuộc tranh luận để đạt mục đích làm cho đối phương bối rối, gỡ thế bí của anh.

1. Có thể dùng phương pháp này để cứu vãn những lời lỡ nói gây ra không khí khó chịu.

Ngựa bốn chân còn vấp, huống hồ người sao chẳng có lúc lỡ lời Cho nên trong giao tiếp dễ xảy ra lỡ lời và là cội nguồn dẫn đến mâu thuẫn gay gắt, cần phải vãn hồi tình thế do lỡ lời gây ra.

Ví dụ, có một giáo viên thực tập đang lên lớp, viết mấy chữ lên bảng đen. Bỗng một học sinh kêu lên: "Chữ thầy đẹp hơn chữ thầy Lý". Cả lớp hốt hoảng, Thầy Lý chủ nhiệm lớp đang ngồi hàng sau cùng của lớp học. Tình thế thật khó xử. Đối với thầy giáo thực tập sinh mà nói, vừa mới thực tập lên lớp lần đầu tiên mà gặp phải tình thế cam go này thật là đau đầu, về sau làm sao hoàn thành được thực tập? Xin lỗi ư? Không được. Thực tập sinh này bỗng nảy ý giả vờ không nghe thấy cứ tiếp tục viết lên bảng và nói rằng: "Không im lặng học bài, ai làm ồn trong lớp đó. Nghe câu nói này, thầy Lý bèn không còn khó chịu nữa. Thủ thuật giả vờ không nghe thấy nhắc nhở học sinh không làm ồn đã cứu vãn được tình thế khó chịu do học sinh lỡ lời gây ra.

2. Có thể dùng để đối phó sự ngụy biện của người khác.

Sù thật thắng hùng biện, nắm đầy đủ chứng cứ sự thật là pháp bảo chiến thắng đối thủ. Nhưng đáng tiếc, trong nhiễu trường hợp có những người xảo biện khiến cho người khác khó lòng phản kích dù rằng biết rõ là nguy biện.

Hai nhanh niên nông dân đi bón phân lợn cho ruộng ngô đã tranh cãi nhau nên bón phân gần gốc hay xa gốc ngô. Anh Giáp nói: "Phân lợn bón gần gốc ngô thì cây ngô dễ hấp thụ, phát triển nhanh". Anh Ất nói: "Theo lời anh nói thì trồng ngô vào chuồng lợn thì ngô phát triển nhanh đó ư?" Bấy giờ có một bác nông dân trung niên nói: "Hai anh đều nói sai. Đuôi lợn gần phân lợn nhất nhưng không thấy đuôi lợn phát triển dài ra."

Lời nói của bác nông dân trung niên tựa hồ không hiểu thường thức nhưng chỉ một câu đã đánh gục nguỵ biện của hai anh Giáp, ất một cách rất hài hước.

3. Xử lý ngăn chặn đả kích của người khác.

Bạn bè thường ngày rất hữu hảo nhưng cũng có lúc đùa quá trớn làm mất lòng nhau. Trong tình huống đó tốt nhất là giả vờ không biết.

Viên Binh béo ục ịch. Hai đồng học Triệu Cường, Vương Minh cảm cảnh sinh tình gọi cậu ta là "quả bí đỏ" và rao bán bí đỏ mua bí đỏ" đùa cậu Viên Binh. Viên Binh rất giận, muốn ngăn chặn các bạn không được chế giễu mình song chưa biết làm thế nào. Cuối cùng nghĩ ra một mẹo, Viên Binh từ từ lại gần hai bạn, hỏi một cách nhẹ nhàng: "Triệu Cường, nghe nói cậu cao lm80 không đúng chăng?" Rồi lại hỏi Vương Minh: "Cậu ăn sáng chưa?" Đang cười chế giễu Viên Binh lại nghe hỏi như vậy, cả hai cậu đều không hiểu ý nghĩa như thế nào, câm miệng trố mắt nhìn Viên Binh trông rất ngớ ngẩn.

Cả lớp học cười ồ. Viên Binh đã sử dụng chiêu giả vờ không nghe mà ngăn chặn được trận đùa quá đáng của hai bạn.

Nói tóm lại giả ngu, giả điếc, giả say, giả không biết đều thuộc phạm vi kế giả ngu. Ngu mà không ngu không phải ai cũng làm được.

Kế 27. Kế bán khôn mà ăn

Làm sao khiên cho người ta xúc động?

Thuật khôn ngoan là một chiêu tinh tế trong giao tế. Người khôn ngoan linh lợi làm việc gì cũng được người ta yêu thích. Người tinh tế, giỏi đầu cơ khéo léo thậm chí tạo ra ảo giác sai lầm giống như nhà ảo thuật. Rõ ràng cầu xin người ta mà lại làm ra vẻ ban ân cho người, bản thân không có công kích mà lại làm như cũng có công với người khác. Trong giao tế tồn tại thủ pháp có thể hạ thấp vốn hay không đầu tư vốn mà vẫn đạt được nhân tâm, làm ra vẻ đáng thương khiến cho người ta đồng tình, dùng lời tán tụng rẻ mà đoạt được cái quí giá, ban một hư vinh mà khiến người ta phải dốc sức vì mình. Đối với kẻ mạnh thì ra vẻ đánh giá thấp mà thực tế lại là đề cao. Tất cả đều là phép bán khôn.

Trong lĩnh vực thương nghiệp khôn ngoan thường đạt được thắng lợi bất ngờ bỏ con săn sắt bắt con cá sộp. Ví dụ như quyên góp cứu tế, khuyến mại... đều là những hoạt động công ích ngoài mặt là trợ giúp không lấy lãi, thậm chí chịu lỗ cho sự nghiệp xã hội, tỏ lòng từ thiện vô tư kỳ thực là quảng cáo có hiệu quả hơn so với bỏ vốn làm quảng cáo. Bỏ tiền làm quảng cáo gọi là "quảng cáo cứng" còn cứu tế xã hội là "quảng cáo mềm". "Quảng cáo cứng chí thông báo cho người ta biết hàng hóa của mình. "Quảng cáo mềm" vừa thông báo cho người ta biết hàng hóa của mình, nên công ty của mình, đồng thời đoạt được lòng mến mộ và sự ủng hộ của người ta tức đắc nhân tâm. Đó là kế bán khôn.

1 . Vừa chiếm được lợi dễ dàng vừa được lòng người

Cuối thời Nguyên Mông, nông dân khởi nghĩa bùng nổ khắp nơi, quần lùng cát cứ mỗi người một phương. Trong số đó Chu Nguyên Chương, Trần Hữu Lượng và Trương Lộng Thành tương đối mạnh. Họ đều tìm cách nuốt chửng đối phương, xưng vương xưng bá, vì vậy đánh nhau.

Tháng 5 năm 1366, Chu Nguyên Chương bị Trần Hữu Lượng và Trương động Thành hên thủ tấn công đất ứng Thiên của Chu Nguyên Chương. Trong khi hai bên còn đang kịch chiến bất phân thắng bại thì tình hình Giang Bắc đột biến. Tiểu Minh Vương Hàn Lâm Nhi và Lưu Phúc Thông dẫn ba cánh quân bắc phạt bị quân Nguyên đánh cho thảm bại. Sau khi Tiểu Minh Vương rút quân về An Phong thì Trương Sĩ Thành sai đại tướng Lã Trân vây đánh An Phong, tình thế hết sức nguy hiểm. Tiểu Minh Vương nhiều lần sai người cầu cứu Chu Nguyên Chương. Hôm đó, Chu Nguyên Chương triệu tập hội nghị quân sự thảo luận việc đem quân giải vây An Phong. Mọi người thảo luận rất náo nhiệt, chúng tướng phản đối phái quân giải vây, cả quân sư Lưu Cơ cũng kiên quyết phản đối. Lần này Chu Nguyên Chương gạt bỏ kiến nghị của chúng tướng nói rằng: "Ta tự quyết định", rồi sai quân giải vây An Phong cứu Tiểu Minh Vương.

Vì sao Chu Nguyên Chương dám mạo hiểm như thế Chu Nguyên Chương xảo quyệt đã gảy bản tính ma của ông. Ông nhận định An Phong là bình phong của ứng Thiên, An Phong thất thủ thì ứng Thiên của ông sẽ trống trải dễ bị tấn công, cứu An Phong là giữ ứng Thiên. Còn Tiểu Minh Vương có ảnh hưởng rất lớn trong quần chúng lao khổ cũng như trong quân khăn đỏ, là một ngọn cờ có sức hiệu triệu lớn. Chu Nguyên Chương tôn Tiểu Minh Vương làm chúa, nấp dưới lá cờ long phượng của ông ta, lợi dụng được ảnh hưởng của ông ta, tranh Thủ được nhân tâm và hơn nữa là quân thù sẽ chĩa mũi nhọn trước tiên vào Tiêu Minh Vương. Giải vây An Phong là vì mưu đồ lớn về sau của Chu Nguyên Chương. Chu Nguyên Chương bèn thân hành dẫn quân đánh lui Lã Trân cứu được An Phong. Tiểu Minh

Vương rơi lệ cảm ơn Chu Nguyên Chương. Chu Nguyên Chương thừa thắng hồi sư kịch chiến với Trần Hữu Lượng ở hồ Thiện vương. Trần Hữu hương thua trận mà chết.

Sau khi đại thắng. Chu Nguyên Chương được phong làm Ngô Quốc công dưới cờ Tiêu Minh Vương. Sau cuộc thiên An Phong, Chu Nguyên Chương quyết tâm khống chế Tiểu Minh Vương trong tay mình. Ông liên tiếp bán khôn, rước Tiểu Minh Vương đến Trừ Châu, xây dựng cung điện nguy nga cho Tiểu Minh Vương ở đó, sắp đặt xa giá nghi trượng rồng chầu phượng múa uy nghi, y phục và thực phẩm sung túc hoa lệ, ngầm sai thân tín bao vây cách ly Tiểu Minh Vương, đối toàn bộ thị vệ hầu hạ trong cung thành bộ hạ của mình. Từ đó, mọi cái của Tiểu Minh Vương đều nằm trong tay Chu Nguyên Chương. Về sau Chu Nguyên Chương dùng kế mượn đao giết người sát hại Tiểu Minh Vương trở thành vô dụng. Khi sắp chết, Tiểu Minh Vương vẫn khăng khăng nhớ ơn Chu Nguyên Chương. Chu Nguyên Chương nhờ vào bán khôn mà được giang sơn và nhân tâm.

Công phu bán khôn không gì bằng rõ ràng phiếm được lợi dễ dàng, thậm chí khiến người ta phải chết mà vẫn có cảm giác là được ban ơn. Không lộ rõ mục đích mưu lợi của mình cho thiên hạ biết, mà lại tô điểm thành lợi ích của người khác, khiến cho người đó cảm thấy tựa hồ được ban ân, được giúp đỡ.

Camary, vua hùng biện Mỹ đã có một việc mẫu mực cho kế bán khôn. Ông yêu cầu giám đốc một khách sạn bỏ ý định tăng giá thuê phòng. Ông kể lại: Mỗi quý tôi đều thuê 20 tối một hội trường của khách sạn nọ ở New York để giảng dạy về phương thức xã giao. Có một quý khi tôi vừa bắt đầu lớp dạy thì đột nhiên được thông báo tăng giá thuê hội trường lên 3 lần. Trước khi có thông báo này thì giấy vào cửa đã in xong và đã phân phát rồi, các công tác chuẩn bị khai giảng cũng đã chuẩn bị xong. Làm sao để thương thảo đây? Cái họ quan tâm là cái họ muốn được. Hai ngày sau, tôi đến tìm giám đốc khách sạn và nói rằng: "khi tôi nhận được thông báo tăng giá ủa ông thì có một

chút xao xuyến. Nhưng cũng không thể trách các ông, nếu là tôi tôi cũng sẽ ra một thông báo như thế. Ông là giám đốc khách sạn này, trách nhiệm cửa ông là làm sao cho khách sạn thu được lợi lớn nhất. Nếu ông không làm như thế thì không giữ được chức giám đốc và cũng không nên giữ chứng giám đốc. Nếu như ông kiên quyết tăng tiền thuê hội trường vậy thì chúng ta hãy cùng nhau tính toán một chút xem làm như vậy ông có lợi hay bất lợi." Tôi nói tiếp: "Trước tiên hãy nói y mặt có lợi, nếu hội trường không cho thuê làm chỗ giảng bài mà lại cho thuê làm sàn nhảy, làm dạ hội chắc chắn ông lãi to hơn bởi vì các hoạt động đó không dài lâu, bọn họ mỗi lần có thể trả cho ông một món tiền thuê lớn tất nhiên là lớn hơn cho tôi thuê. Cho tôi thuê rõ ràng ông thiệt lớn. Bây giờ chúng ta hãy nghĩ một chút về mặt bất lợi. Trước tiên ông tăng giá cho tôi thuê thì ông giảm thu nhập bởi vì như vậy thực tế là ông đuổi tôi đi. Tôi không đủ tiền thuê hội trường của ông tất phải tìm chỗ khác tổ chức lớp học. Lại còn một bất lợi thực tế cho ông nữa. Lớp học của tôi hai vẫn hấp dẫn hàng ngàn nhà quản lý có trình độ văn hóa đến khách sạn của ông nghe giảng, như vậy đối với ông đó chẳng phải là quảng cáo không mất tiền hay sao? Thực tế nếu ông chi 5000 đô la đăng quảng cáo trên báo thì ông vẫn không thể mời hàng ngàn người đến
tham quan khách sạn của ông, thế mà lớp học của tôi lại mời được họ đến. Đấy tính toán chi li là như vậy." Sau khi nói xong tôi cáo từ nói rằng: "Xin ông hãy suy nghĩ kỹ rồi trả lời cho tôi”. Đương nhiên cuối cùng ông giám đốc nhượng bộ.

Xin chú ý xong việc này tôi không hề nói một câu nào về điều tôi muốn nói mà chỉ đứng trên vị trí của ông giám đốc mà suy nghĩ đặt vấn đề.

Đưa lợi ích người khác ra chỗ sáng, giấu lợi ích thật của mình vào chỗ tối nhưng sẽ đạt đến mục đích của mình mà lại còn được lòng đối phương. Bán khôn quả là thuật thao túng nhân tâm tinh tế nhất.

2. Mía ngọt cả hai đầu

Thời kỳ Minh Thanh, tỉnh Hồ Nam có một đạo đài tên là Thiền Chu Tuyền. Ông giỏi quan sát nên làm việc gì cũng trôi chảy, vì thế quan lại lớn nhỏ đều khâm phục.

Có một năm, một khách du lịch ngoại quốc ra phố mua hàng. Một nhóm trẻ con chưa từng thấy người ngoại quốc nên cứ bám theo ông Tây. Ông Tây tức giận vung gậy đánh bọn trẻ. Có một chú bé không tránh kịp bị đánh vào thái dương, chẳng bao lâu sau thì chết. Cha mẹ cậu bé tất nhiên không chịu bỏ qua bèn xông đến kéo áo Ông Tây giữ lại. Ông Tây vung gậy đánh loạn xạ, đánh trúng cả những người xung quanh, đến nỗi có mấy người bị thương. Thế là mọi người công phẫn xông lên bắt trói ông Tây dẫn đến nha môn.

Sự việc này rất khó xử vì là án mạng mà lại có quan hệ người ngoại quốc. Việc đến tay Thiền Đạo Đài. Ông không hổ danh lão luyện chốn quan trường có kinh nghiệm xử án phong phú. Ông vận dụng tuyệt chiêu bán khôn. Một mặt ông nhận định ở Hồ Nam có nhiều người ưa quấy rối. Dân tình dễ xúc động, nếu như giải quyết không tốt thì họ sẽ nổi lên tụ tập, làm khó dễ ngươi ngoại quốc. Đến lúc đó muốn trị người ngoại quốc thì cũng không được, không trị người ngoại quốc cũng không xong. Chi bằng đem tình thế khó xử của quan bảo cho họ biết, yêu cầu họ giúp quan. Chỉ cần các nhân hào bá tính công phẫn dửng lên tranh chấp với lãnh sự ngoại quốc, hình thành cục diện hai bên đôi co thì lãnh sự quán ngoại quốc thấy bá tính nổi dậy sẽ sợ hãi, bởi vì các ông Tây rất sợ nhân dân nổi dậy. Đến lúc đó, quan mới ra mặt bảo dân không được náo loạn. Bá tính sợ quan nên nghe theo quan. Lãnh sự ngoại quốc thấy quan dẹp được dân thì rất cảm ơn quan. Tính toán sách hoạch như thế xong rồi, Thiền Chu Tuyền bèn đi thăm mấy vị thân hào có thế lực, xin họ hợp tác đứng ra tranh chấp với lãnh sự quán. Nếu thắng cuộc thì minh oan được cho bá tính và

lấy được thể diện quốc gia. Thế là mọi người cho Thiền Đạo Đài là vị quan tốt, biết bảo vệ quyền lợi bá tính.
Thiền Đạo Đài lại đến lãnh sự quán ngoại quốc nói với họ nếu xử nhẹ e bá tính bất phục. Lãnh sự quán nghe nói như thế lại thấy dân chúng tụ tập bên ngoài quả thật sự lo sợ Thiền Đạo Đài bèn nói: ngài lãnh sự cũng không cần phải quá lo sợ, chỉ cần xử thích đáng, tôi sẽ dốc sức thuyết phục bá tính không để cho họ càn quấy.” án xử tất nhiên đầu voi đuôi chuột nhưng Thiền Đạo Đài được cả đôi bên. Quan trên khen ông giỏi, xử lí tốt. Lãnh sự cam tạ ông đã trấn áp không cho bá tính quấy nhiễu thành chuyện lớn nên ca tụng ông. Thân hào khen ông biết bảo vệ lợi ích bá tính.

Phương pháp bán khôn mua được nhân tâm cả đôi bên giỏi ở chỗ nắm được tâm lí con người, vận dụng một cách khéo léo, hai bên đều tốt. Chỉ cần chủ động lấy được lòng đôi bên thì mía ngọt cả hai đầu.

3. Diễn vai người bị hại

Trong lịch sử cổ đại Trung Quốc, việc bọn quan chuyên quyền thời đại nào cũng có, thế mà hoàng đế các triều đại tựa hồ không rút ra được bài học. Thời Hán Nguyên Đế sủng ái hoạn quan Thạch Hiển, phong cho làm Trung thư lệnh quyết định tất cả các việc lớn nhỏ trong triều đình. Thạch Hiển là người nham hiểm, lúc nào cũng lo có người nói xấu ông với hoàng đế, làm bất lợi cho ông. Ông bèn tính cách tỏ ra trung thành với hoàng đế, tăng cường lòng tín nhiệm của hoàng đế đối với ông. Có một lần, hoàng đế sai ông đến các cung làm một chút việc. Ông cho rằng đây là thời cơ để ông kiêm nghiệm xem xung quanh hoàng đế có những ai có thái độ không tốt đối với ông. Ông bèn tâu với hoàng đế e rằng làm xong việc này thì quá muộn, cửa cung Vị ương đã đóng không vào được, xin hoàng đế hạ chiếu quan gác cửa cung để cửa chờ ông. Hoàng đế lập tức hạ chỉ dụ xuống các quan giữ cửa cung. Thạch Hiển cố ý kéo dài thời gian đi vòng khắp các cung, đến nửa đêm mới đến bảo quan giữ cửa mở cửa cho ông vào

hậu cung. Về sau quả nhiên có người dâng sớ hạch tội Thạch Hiển cậy quyền lộng hành, tự ý bắt mở cửa cung. Hoàng đế xem xong cười rồi đưa bản tấu đó cho Thạch Hiển xem. Thạch Hiển rơi nước mắt làm bộ hàm oan tâu rằng: "Xin bệ hạ minh xét, bệ hạ vô cùng tin tưởng thần thường sai thần đi các cung làm việc này việc nọ cho nên có nhiều người sinh lòng đố ky, tìm thời cơ hãm hại thần. Loại bản tấu tố cáo như thế này chắc không phải chỉ có một bản, về
sau ă't sẽ còn có nữa. Đối với những lời nói bóng nói gió như thế, chỉ còn trông chờ vào sự anh minh của bệ hạ. Vi thần xuất thân hèn mọn, quả không dám một mình làm cho bá quan bất mãn khiến cho mọi người oán hận. Thần xin từ chức quan hiện nay chỉ làm người quét dọn trong hậu cung dể tỏ lòng trung thành với bệ hạ, chết cũng
không oán hận. Chỉ cầu xin bệ hạ tin tưởng thần mà thôi". Nguyên Đế cho lời nói của ông chân tình nên rất cảm động bèn tin tưởng ông, không những không cho từ chức mà còn nhiều phen ủng hộ, khen thưởng, khích lệ ông bảo ông cứ cố gắng làm tốt công việc. Thạch Hiển càng vinh hiển hơn.

Đóng vai bán khôn chiếm được đồng tình của người ta thì đạt đến mục đích. Trẻ con thường khóc lóc đau khổ khiến cho người lớn đáp ứng yêu cầu. Kẻ ăn xin áo quần lam lũ thì dễ được người ta bố thí. Ông chủ đuổi nhân viên cũng làm ra bộ nhăn nhó đau khổ thì mới giảm thiểu lòng bất mãn của người bị cho thôi việc.

Trẻ con là cao thủ bán khôn, người già cũng giỏi bán khôn không kém trẻ con. Có một câu chuyện nhỏ sau đây: Trước khi ăn cơm trưa A Kiều thấy một người già áo quần lam lũ đang câu cá ở chỗ nước chỉ sâu 5mm trước tửu quán. A Kiều hiếu kỳ đứng lại xem với nhiều người khác: ai cũng cho ông già là người ngu. A Kiều động lòng trắc ẩn dịu dàng nói với ông già rằng: "Cụ có vui lòng vào tửu quán uống với tôi một cốc rượu chăng?" Ông già câu cá vui lòng nhận lời. A Kiều mua rượu cho cụ uống rồi ân cần hỏi rằng: "Cụ câu cá phải không? Sáng nay cụ câu được bao nhiêu con cá rồi?” ông cụ đáp

lại một cách hóm hỉnh rằng: “Cậu là con cá thứ tám".

4. Thuật mua nhân tâm không mất tiền

Không khéo bất thành khôn. Có một số người tinh khôn tuy không đầu tư bao nhiêu công sức vẫn có thể mua được nhân tâm. Họ đã làm như thế nào?

1. Ban cho một tước hiệu rất kêu

Con người bò lên cao, nước chảy xuống thấp. Truy cầu địa vị cao hơn, tước hiệu hiển hách hơn, đó là thường tình. Phấn đấu công tác không quay đầu lại, tích cực hướng thượng phấn đấu không ngừng là để bò lên đỉnh kim tự tháp. Bất kể ngành nghề nào, công tác nào nếu như không có địa vị cao làm miếng mồi câu mọi người thì không thể nào cổ vũ được mọi người hăng hái tiến lên. Những nhân viên tiếp thị được các ông chủ thông minh đổi thành các danh hiệu như đại biểu nghiệp vụ, chuyên gia nghiệp vụ, đôi khi phong cho làm quản lý, chủ nhiệm... Thực ra nội dung công tác của họ không mảy may thay đổi mà lại có tác dụng nâng cao địa vị xã hội của họ, khiến cho họ coi trọng công tác của họ, phát huy càng cao tiềm năng công tác của họ.

Hình như người Nhật Bản biết cánh sử dụng chiêu này nhất. Họ phong các danh hiệu tổng giám đốc, ủy viên, cố vấn cho cán bộ nhân viên của họ để cổ vũ tinh thần hăng hái của nhân viên khiến cho nhiều sản phẩm Nhật Bản tràn lan thế giới, bá chiếm toàn cầu. Đủ thấy trong dục vọng của con người thì khát vọng địa vị cực kỳ bức tiến tới chừng nào!

2. Ban thể diện cho thuộc hạ.

Ngày xưa Triệu Vương được một hòn ngọc đẹp sai người tạc thành chén ngọc và tuyên bố rằng: "Sau này dùng chén ngọc này rót rượu ban cho ai lập công cao". Về sau quân Tần đem quân đánh nước Triệu, vây thành Hàm Đan, Tín Lăng Quân nước Triệu lãnh quân đi đánh giải vây Hàm Đan. Sau đó Triệu Vương ban rượu chén ngọc đó chúc sức khỏe Tín Lăng Quân. Ngụy công tử Tín đăng Quân đáp lễ và

tán thưởng chiếc chén ngọc này là bảo vật. Về sau nước Yên đem quân đánh Triệu. Tướng Triệu là Liêm Pha đánh tan quân Yên ở Nam Thái. Triệu Hiếu Thành Vương không có gì khác để ban thưởng, lại dùng chén ngọc này ban rượu cho tướng sĩ Tướng sĩ được dùng chén ngọc này uống rượu đều rất sung sướng. Về sau người nước Triệu ai được uống rượu bằng chén ngọc này đều cảm thấy cao quí hơn được ban bổng lộc.

3. Nói ngược nói xuôi mà vẫn thế.

Nước Tống có một người thích khỉ nên đã nuôi một đàn khỉ. Nuôi lâu ông ta hiểu tâm lý của khỉ, khỉ cũng hiểu được ý nghĩ của ông. Để nuôi được đàn khỉ này ông dã giảm bớt cả chi tiêu gia đình. Sau một thời gian, gia đình ông ngày càng túng thiếu, không thể không giảm bớt khẩu phần của khỉ nhưng lại sợ khỉ sẽ không vâng lời ông nữa. Ông bèn lừa bọn khỉ rằng: "Từ hôm nay bắt đầu mỗi ngày cho mỗi con ăn buổi sáng 3 quả ngô, buổi chiều 4 quả ngô thế là đủ ăn rồi". Bọn khỉ nghe thấy thế bèn nổi giận nhảy nhót lung tung. Ông bèn bảo chúng: "Vậy thì đổi lại buổi sáng 4 quả chiều 3 quả có được không?". Bọn khỉ vui lòng bèn nằm im trở lại.

4. Làm bộ mẹ hiền

Đến quán án cơm trưa thoáng nghe bà chủ quán bảo chớ có uống nữa chiều còn làm việc. Nghe qua tựa hồ không đúng khẩu khí chủ quán nhưng bà cứ trách móc mà khách hàng cứ say xỉn.

Tôi đã từng bị một người bạn kéo đến một cửa hàng miến ăn miến. Miến cũng không có gì đặc biệt ngon đến nỗi phải chạy ba quãng đồng như thế. Đang bực mình thì bạn đã lau mồm ra vẻ hài lòng lắm bảo rằng, đây là chỗ ba năm đầu bước vào xã hôị mình ngày có phải ba lần đến. Quán nhỏ này có gì đán giá đến thế duy chỉ bà chủ quán thật thân thiết khó quên. Có lẽ cô bạn lưu luyến chính là vì thái độ “ mẹ hiền” của bà chủ quán.

Những quán nhỏ như thế thường có ba chủ quán có quan hệ rất thân thiết với khách hàng. Thái độ trách móc dịu dàng của bà chủ bổ

sung cho lòng nhớ quê hương của những đứa con lưu lạc ra thành phố. Đó chính là nguyên nhân hưng thịnh của các quán nhỏ này. Các bà chủ quán này bề ngoài ra vẻ bộc trực, kỳ thực đã biết
lợi dụng tâm lý tính nũng nịu của khách hàng và cũng được khách hàng đáp ứng lại thái độ mẹ hiền của họ.

5. Việc nhỏ được nhân lớn

Phùng Viện là một môn khách của Mạnh Thường Quân ban đầu không được trọng dụng, trong lòng ấm ức về sau lại được hậu đãi vì giúp ích Mạnh Thường Quân. Một lần Mạnh Thường Quân sai người đi ấp Tiết đòi nợ, Phùng Viện xung phong nhận nhiệm vụ này. Ông hỏi Mạnh Thường Quân đòi được nợ thì mua cái gì. Mạnh Thường Quân đáp mua cái gì trong nhà ta không có. Phùng Viện bèn ra đi đến ấp Tiết đốt tất cả các giấy nợ không thu một đồng tiền nào. Bá tính nghèo khổ ở ấp Tiết không ngờ Mạnh thường Quân nhân đức như thế, ai ai cũng đều cảm kích rơi lệ. Phùng Viện trở về, Mạnh Thường Quân hỏi có đòi được tiền hay không. Phùng viện đáp không những không thu tiền lãi mà tiền gốc cũng không thu. đã đốt tất cả giấy nợ rồi. Mạnh Thường quân rất không vui. Phùng Viện nói: chẳng phải công tử đã bảo tôi mua cái gì trong nhà không có hay sao. Tôi đã mua cho công tử cái đó đem về đây. Cái đó là "Nghĩa". Đốt giấy nợ ảnh hưởng gì đâu, mà được nhân nghĩa thì công tử được nhân tâm ích lợi xiết bao? Mấy năm sau. Mạnh Thường Quân bị dèm pha mất chức thừa tướng, quay về đất phong là ấp Tiết. Bá tính nghe Mạnh Thường Quân về bèn đổ hết ra đường đón tiếp biểu thị hoàn toàn ủng hộ Mạnh Thường Quân. Mạnh Thường Quân vô cùng cảm động, bây giờ mới hiểu lòng Phùng Viện mua "nhân nghĩa” cho ông.

Muốn bán khôn không thể một xu không bỏ ra mà phải đem vốn liếng mua nhân tâm. Đó là phương pháp tốt nhất tranh thủ thời cơ cho sự nghiệp mai sau.

Một công ty khi chiêu đãi khách hàng đều mời cả vợ lẫn chồng. Nếu chỉ chiêu đãi chồng là khách hàng thì chỉ là trao đổi lợi ích như mọi quan hệ thương trường khác, nhưng nếu chiêu đãi cả các bà vợ khách hàng thì biến tính quan hệ không chính thức là quan hệ mua bán mà có tính chất quan hệ thân tình. Các bà vợ được mời chiêu đãi rất cảm kích, tình cảm của các bà sẽ ảnh hưởng đến các ông chồng. Các ông chồng sẽ hết sức cảm ơn công ty. Việc buôn bán của công ty càng phát đạt.

Ngoài ra quyên góp từ thiện, khuyến mại, trợ giúp thiên tai... là những hoạt động của công ty xem ra tưởng chừng tốn tiền vô ích, thực ra lại thu lãi rất lớn nhờ bán khôn. Đó là quảng cáo mềm. Đương nhiên chúng ta hoan nghênh cách bán khôn có lợi cho xã hội này.

Về phương diện này có hiện tượng Sophia đáng chú ý Tháng 8 năm ngoái trong báo cáo học thuật của đại học Nam Kinh đề xuất tuần lễ diễn giảng Sophia, diễn giả là Hà Dương nổi tiếng. Các đài truyền hình truyền thanh Nam Kinh quảng cáo chương trình này. Mọi người đổ dồn đến đại học Nam Kinh để xem Sophia là ai? Vậy Sophia là ai? Đó là một công ty bột giặt? Trong hội trường trường đại học Nam Kinh mấy chục cô gái xinh đẹp khoác băng chéo mang chữ Sophia đi đi lại lại phân phát quảng cáo, hóa ra là diễn giảng do công ty sản xuất bột giặt giấy vệ sinh phụ nữ, mỹ phẩm tài trợ chứ không phải diễn giảng) về ông Sophia nào đó. Như vậy nhờ phương tiện truyền thông mà Sophia nổi tiếng. Chi phí chỉ có bốn năm ngàn nhân dân tệ để tài trợ cho một hoạt động phi kinh doanh mà lợi ích nhiều hơn quảng cáo mấy phút trên ti vi.

Dùng phương thúc quảng cáo mềm còn có thể được quảng cáo vào cả những nơi cấm quảng cáo. Ai cũng biết quảng trường Thiên An Môn và thành lầu Thiên An Môn là thánh địa cấm quảng cáo. Danh tiếng Thiên An Min nức lòng từng người, giới doanh nghiệp nhỏ nước dãi thèm muốn được dùng làm nơi quảng cáo. Tuy nhiên

cũng có người khôn ranh đã lợi dụng được cơ hội. Thành lầu Thiên An Môn mỗi năm quét vôi một lần, xem ra không quan hệ gì người khác, thế nhưng lại khiến cho một người khôn ngoan chú ý đến. Trước ngày quốc khánh lần thứ 44, tổng giám đốc công ty tập đoàn Hoa Kỳ ở Thiên An Môn lên Bắc Kinh mang theo một chi phiếu 50 vạn nhân dân tệ trao cho Ban quản lý quảng trường Thiên An Môn. Lễ tiếp nhận quyên góp này có mời các quan chức phụ trách các bộ môn ở trung ương Bắc Kinh và Thiên Tân đến dự. Hoạt động này được mệnh danh là "Tôi yêu Thiên An Môn".' Tân Hoa Xã phát tin khắp nước cho mọi người biết tiền quyên góp này dùng để quét vôi mới trang trí lầu và làm một phòng nghỉ cho qúy khách trên lầu. Nhân dân toàn quốc và nước ngoài thấy ngọn cờ đỏ nước Trung Hoa phất phới bay trên Thiên An Môn đều biết tin này. Tập đoàn Hoa Kỳ thâm nhập vào trái tim họ!

Trường hợp bán khôn khác cũng đáng chú ý. Ngày 14 nháng 11 năm 1994, công ty bách hóa Nam Nguyên ở Hàng Châu bắt đầu khai trương, đưa ra ba biện pháp. Thứ nhất, về phương diện thúc đẩy tiêu thụ không cố lấy lãi nhiều, mỗi ngày bán ra một loại hàng hóa với lãi suất hấp làm cho khách hàng thấy tân kỳ. Hai là, về phương diện giám sát thì thành lập ban phục vụ khách hàng kiểm tra cân đo đong đếm cho khách hàng, bảo đảm đúng số lượng mua, chống cân đo đong đếm thiếu, treo một cuốn sổ khách hàng góp ý. Thứ ba, là về phương diện phục vụ thì yêu cầu nhân viên bán hàng lễ phép, đưa hàng đến nhà khách hàng, mở rộng phạm vi phục vụ Mỗi ngày từ 6h30' đến 7h30' tổ chức xe đưa khách hàng về nhà. Ba biện pháp này đều được khách hàng hoan nghênh, khiến cho thanh thế công ty nổi như cồn. Khách hàng cảm thấp mình là thượng đế về mặt giá cả, an toàn phục vụ...thế là mọi người đổ xô về công ty Nam Nguyên mua hàng.

Xí nghiệp khai trương cần phải có danh tiếng nên phải làm sao gây được ấn tượng tốt trong công chúng. Đó là tiền đề đầu tiên cho xí nghiệp phát triển.

Nói tóm lại, trong giao tế biết bán khôn mà ăn quan trọng hơn cả dùng tiền bạc, thế lực lớn. Khôn ngoan động não tìm cách mua chuộc nhân tâm khiến cho họ hưởng ứng hoạt động của mình là một bí quyết trong giao tế giữa người và người về mọi phương diện.

Kế 28. Kế lộ xấu

Chữa thẹn giấu xấu là bản năng của con người, cho nên chủ động lộ xấu thì cần phải có ý chí và dũng khí cực mạnh. Cố gắng che đậy khuyết điểm, sai sót của mình thì có khi càng che đậy càng lộ liễu, che chỗ này hở chỗ kia. Chi bằng chủ động lộ xấu trước là tăng cường lòng tự tin và dũng khí, sau là biểu hiện bản sắc nhân tính thì người ta sẽ phê bình ít đi. Hơn nữa biểu hiện nhược điểm mà biết cách phát huy thì có thể làm người ta yêu mến hơn. Lộ xấu có công dụng chủ động tấn công.

1 Lộ một xấu che trăm xấu: Lợi dụng khu vực mà trong tư duy người ta lộ ra một chỗ xấu có thể khiến người ta không thấy các chỗ xấu khác.

2. Cố ý lộ xấu để đặt bẫy: Giả vờ vô ý làm sai khiến cho đối phương tưởng đó là cái chuôi hoặc là thông tin thật, do đó mà sa vào bẫy đã giương sẵn.

3. Ra sức quảng cáo cái xấu, lợi dụng lòng hiếu kỳ của mọi người, cố ý phô trương cái xấu, sở đoản sai lầm ra sẽ đạt đến hiệu qủa quảng cáo xuất kỳ bất ý.

Tóm lại, cái vậy xấu xí cũng có thể làm người ta thích cũng nói tiếng như minh tinh. Chủ động lộ xấu có thể khiến sở đoan thành sở trường, thậm chí có thể dụ địch mắc lùa dùng "xấu" đạt thắng lợi.

1. Lộ một xấu che trăm xấu

Thời Đường quy định chặt chẽ trình tự tuyển dụng quan lại, dù cho thi đỗ cũng còn phải qua khảo sát của bộ Lại mới được bổ dụng. Lý Lam Phủ làm thị lang bộ Lại nắm quyền khảo tuyển quan lại. Không bao lâu, ông đã lôi kéo được bộ hạ làm vốn chính trị, ngoài mặt

làm ra vẻ không xu nịnh mà ngầm làm nhiều việc khác. Mỗi năm bộ Lại đều khảo tuyển quan lại đăng bảng công bố.

Một lần nọ, trước khi treo bảng, Ninh Vương em của hoàng đế Huyền Tông ngầm đưa cho Lý Lâm Phủ một danh sách 10 người yêu cầu ông xếp lên đầu bảng. Đương thời nghiêm cấm chạy cửa sau. Lý âm Phủ thấy thời cơ câu kết với Ninh Vương đã xuất hiện. Ông nhận danh sách trong lòng rất vui mừng nhưng trên mặt lại ra vẻ khó xử nói rằng: "Vương gia chắc chắn biết việc này rất khó làm dù cho 1 người huống hồ đến 10 người". Và không đợi Ninh Vương đáp, Lý Lâm Phủ nói tiếp: “Vương gia giao việc này cho tôi chứng tỏ Vương gia tín nhiệm tôi, cất nhắc tôi. Vương gia là hoàng tộc, làm việc cho hoàng gia há còn sợ trách nhiệm hay sao?" Lời nói này đương nhiên làm cho Ninh Vương vui lòng, tránh mặt lộ ra thần sắc úy lạo. Lý Lâm Phủ từ trong thần sắc này tính ra một việc khác. ông nói: "Vương gia, vậy thì như thế này. Để bảo vệ kỷ cương triều đình và đề phòng người khác thừa cơ nói xấu, xin Vương gia cho tôi tự ý chọn ra 1 trong 10 người này, bác bỏ trước mặt mọi người để lần sau sẽ xét vào đầu bảng bổ nhiệm cho một chức vụ cao Lý Lâm Phủ che giấu toàn bộ âm mưu gian trá trong lòng tỏ ra vẻ trung chính cung kính vâng lời. Trong lòng đương nhiên Ninh Vương rất vui mừng, coi Lý Lâm Phu thật sự vì triều đình phục vụ và năng nổ bèn tán thưởng. Ngày treo bảng, Lý Lâm Phủ nói trước mọi người rằng: "ông này nhờ Ninh Vương nói hộ, như vậy là bại hoại không thể nhẫn nhịn được. Không thể tuyển ông này." ông vừa dứt lời, mọi người thè lưỡi bảo nhau rằng: “Lý lại bộ dám chống lại cả Ninh Vương thật là một vi quan chính trực quang minh." Có người lại còn nói "ông ta làm quan rất cứng rắn, tất được hoàng thượng sủng ái nếu không sao lại dám cả gan như thế." chuyện này đến tai Huyền Tông, Huyền Tông rất vui lòng nghĩ rằng: "Trong triều có vị quan đại thần như thế thì phải trọng dụng".

Lý Lâm Phủ vị tình làm trái pháp luật mà lại khiến cho trong ngoài triều đều cho là trung. Đó là vì ông đã dùng kế lộ một xấu che

trăm xấu. Kế này lợi dụng tâm lý suy luận sai lầm của con người. Nếu như 10 người đều không có vấn dề gì thì người ta sẽ nghi ngờ thực tế đúng như vậy sao? Nếu như trong 10 người có 1 người có vấn
đề thì mọi nhời nghĩ bụng rằng, quả ta nghĩ không sai và tập trung ánh mắt vào một người có vấn đề đó. Còn 9 người khác thì không ai quan tâm dò xét.

Thầy tướng số đoán số mệnh người ta cũng như thế không bao giờ thầy nói anh trăm sự như ý mà nói có một viẹe không như ý nhưng chẳng qua là có cách vượt qua được. Nói như vậy anh mới cho là đáng tin vì nghĩ rằng đúng vậy đời người làm sao không có hoạn nạn nhỏ. Và tin vậy 99 điều hay được anh chấp nhận cả.

Thời Ngũ Đại có một ông tên là Vương Trạc có con làm quan lớn, có tiền. Có quyền nên dâm dật kiêu sa, ăn chơi nhậu nhẹt từ nhỏ phải hưởng hết lạc thú trên đời. Duy ông thì có một điều lo lắng là không biết sống đến bao nhiêu tuổi. Một hôm ông ta nghe nói có một thầy bói đi qua, bèn sai một người lính già gác cửa gọi thầy bói đến. Thầy bói là một người mù. Lén hỏi người lính già ai gọi ông ta bói. Người lính già đáp người đó là cha của quan tôi có tiếng có quyền nhưng không biết có thể sống bao lâu. Thầy bói vào Thày hỏi ngày giờ năm sinh của Vương Trác xong bèn gieo quẻ. Thầy bói kêu to: "Mệnh này thọ lắm Vương Trác rất vui vội vàng hỏi". Sống đến 70 tuổi không? Thầy bói bảo : "Còn hơn nhiều? Còn hơn nhiều". Vương Trác lại hỏi: "Sống đến 80 tuổi không?" Thầy bói nói: "Còn hơn nữa". Vương Trác hỏi: "Có đến được 100 không?" ông mù nói: "ít ra phải đến 130, 140 tuổi" Vương Trác rất vui sướng hỏi tiếp: "Sống như vậy
liệu có ốm đau gì không?!' ông mù đáp: 'không". Tiếp theo ông mù tỏ ra thận trọng bèn lại sờ soạng vào que lẩm nhẩm một hồi như tính toán rồi khẳng định: !'Quả thực trong quẻ không có bệnh gì, chỉ năm đủ 120 tuổi khi mà xuân mùa hạ ông hơi đau bụng rồi sẽ hết thôi".

Vương Trác cực kỳ đắc ý, quay đầu lại bảo con cháu đang đứng sau lưng rằng: "Chúng mày nhớ kỹ đến năm đó không được để tao uống rượu lạnh sinh đau bụng nghe chưa".

Ông thầy mù đã lộ một xấu nói là Vương Trác có bệnh đau bụng thì mới che giấu được 99 xấu khiến cho Vương Trác tin sống đến 140 tuổi.

2. Dám lộ bộ mặt thật Lư Sơn

Tô Đông Pha có câu thơ:
Bất thức Lư Sơn chân diện lục
Chỉ duyên thân tài thử sơn trung
(Không biết bộ mặt thật của tư Sơn mà chỉ giam mình trong núi đó)

Theo ý thơ này mà suy luận, một con người rất khó thấy bộ mặt thật của mình tức không thấy khuyết điểm và chỗ chưa đủ của bản chân. Tôi nghĩ ngược lại rằng, tại sao con người lại không chủ động lộ bộ mặt thật Lư Sơn của mình để cho thiên hạ hiệu cái tôi của mình?

Gần đây tôi đọc một cuốn sách về tâm lý giao tiếp của một tác giả Nhật Bản cảm thấy có nhiều ý hay. Trong sánh này viết: Để cho thiên hạ thấp khuyết điểm hoặc nhược điểm cửa mình thì thiên hạ mới cho anh thật đáng tin cậy không giả dối, từ đó họ thân cận anh. Trái lại nếu người ba không hiểu cá línhchân thật của anh tức không thấy con người có mang khuyết điểm hay nhược điêm của anh thì họ lại không thể nào yên tâm sinh ra cảnh giác đề phòng anh không dám tiếp cận anh. Quả thật đó là danh ngôn chí lý, thấu tiểu nhân tâm. Tôi ngờ rằng trong cuộc sống thì những người bộc trực. không ruột ngựa không câu lệ thường được người ta thân cận và yêu thích, bạn bè khách khứa đông đảo sở dĩ như thế là vì đạo lý đó. Cho nên tôi khuyên những bạn trẻ lo lắng khi bộc lộ khuyết điểm hay nhược điểm hãy an tâm chớ sầu não.

Nhưng lộ nhược điểm hay không lộ nhược điểm lại là một chuyện khác. Lộ nhược điểm một cách thích đáng thì tốt, làm cho bộ

mặt thật của mình thêm hoàn thiện, thêm đẹp. Lộ nhược điểm không thỏa đáng thì biến thành lộ cái xấu xa, sẽ không lợi cho giao tế. Cho nên "lộ bộ mặt thật Lư Sơn" phai có nghệ thuật.

1. Đối với khuyết điểm ngẫu nhiên phát sinh phải lập tức thừa nhận và sủa sai.

Khuyết điểm ngẫu nhiên là do nhất thời không thận trọng và hàng ngày tu dưỡng không đủ mà xảy ra. Khi gặp trường hợp đó chớ có hoang mang, phải lập tức chân thành nhận khuyết điểm không nên chối quanh. Ví dụ có một tiểu thư chủ trì một cuộc thi văn học, bất cẩn đã đem câu thơ "Thiên sinh ngã tài tất hữu dụng" (trời sinh ra ta tất phải có chỗ dùng) của Lý Bạch nói thành của Đỗ Phủ, mọi người)cười ầm. Nhưng cô tiểu thư này không hoang mang, khấn trương lập tức mỉm cười và sửa lại, nói rằng: “Do trình độ văn hóa tôi kém cho nên vừa rồi đã nhầm thơ Lý Bạch ra thơ Đỗ Phủ. Mọi người cười là có lòng trách phê bình nhắc nhở tôi, yêu mến tôi. Xin đa tạ". Mọi người lại vỗ tay ào ào để khuyến khích cổ vũ cô ta.

2. Đối với khuyết điểm lâu dài thì không nên che giấu

Có một số sai lầm khuyết điểm, nhược điểm không phải một lúc có thể sữa chữa ngay. Có cái do khiếm khuyết sinh lý mà có. Trong trường hợp này chớ có xử sự như AQ lúc nào cũng sợ người ta chê là "quang trọc" (đầu trọc), thậm chí có người nói "đăng quang" (ánh sáng đèn) cũng cảm thấy khó chịu. Kỳ thực thừa nhận khiếm
khuyết cửa mình mà không tự ti thì đó là đánh giá đúng bản thân. Còn nếu cố ý che giấu hay kiêng ky khuyết điểm của mình thì sẽ sinh ra phản tác dụng, khiến cho mình hư trương thanh thế và thô bạo, ngạo mạn. Một khi giải phóng khỏi mắc mớ đó thì trong lòng thanh thản phát huy được sở trường và người khác sẽ yêu mến. Trong phim Vòng hoa dưới chân núi có một nhân vật là "hổ tướng” là một hình tượng bộc trực, khảng khái, đáng yêu. Nhưng ông ta có một cái miệng giống như nòng pháo, nếu ông ta nhận định đó là sai thì dù người làm sai có là thiên vương hay là cấp trên cũng đều nhả đạn không biết sợ

chút nào. Riêng tính nóng nảy và cái miệng nòng pháo này thì không thể sửa chữa nhanh chóng được nhưng ông rất thẳng thắn tự xưng là "nòng pháo lớn nhất sư đoàn". Khuyết điểm của ông hiện ra lồ lộ trước mặt mọi người, chưa bao giờ ông che giấu. Chính vì vậy toàn bộ cán bộ chiến sĩ trong sư đoàn đều hiểu, tín nhiệm và yêu mến ông ta trừ cấp trên trực tiếp của ông ta. Đủ thấy khuyết điểm đã thành cố tật lâu ngày thì tự nhiên bộc lộ không có gì đáng sợ, vấn đề là không nên che giấu. Che giấu thì trở thành giả dối, khiến cho người ta càng chán ghét.

Ngoài ra khi người ta đã chỉ ra khuyết điểm thì cần khi nhận thấy động cơ tốt của người ta, không nên tranh cãi hay nổi nóng.

Tóm lại, ngọc không thể không có vết, người không thể hoàn mỹ. dám bộc lộ "bộ mặt thật Lư Sơn" là thượng sách . Nếu cố che giấu sai lầm thì sẽ thành cố chấp không hướng thiện. Đó chính là một khuyết điểm lớn.

Tổng thống Mỹ Nixon trong vụ Water gate đã biểu hiện cố chấp không hướng thiện. Ông ra sức che giấu vụ Water gate. kết quả càng vỡ lở ra to, toàn bộ nhân dân Mỹ cho ông lừa dối họ. Cuối cùng Nixon phải từ chức một cách nhục nhã. Nếu ngay từ đầu ông biết nhận lỗi thì chưa chắc đã phải tù chúc.

3. Giỏi phát huy sở đoản của mình

Đây là một vụ việc xảy ra ở Nhật Bản: một vị giọng vịt đực lại được người ta hoan nghênh vì ca hát. Mỗi khi hội họp mọi người đều vỗ tay mời ông lên hát. Ông không thể nào cứ nhiệt nhiệt tình của mọi người cho nên cứ mỗi lần như thế ông cũng chỉ hát lại mỗi một bài hát. Bạn bè gọi ông là “Ông A Tân vượt biển".

A Tân rất thông minh, mỗi lần yêu cầu hát thì đều dùng giọng vịt đực của mình hát bài Bầu trời tháng năm. Mỗi khi ông cất tiếng hát thì không còn âm luật, giai điệu gì cả. Ông cất cao giọng rồi đột nhiên hạ giọng không kể gì nhạc khiến cho mọi người cười ngặt

nghẽo. Nhưng trong tiếng cười tuyệt nhiên không chút khinh miệt mà trái lại chi làm cho không khí căng thẳng trong hội trường tan biến. Ông không cần che giấu nhược điểm trời sinh giọng vịt đực của ông khi cần ông còn bắt chước các danh ca thế mà đem lại sảng khoái cho mọi người.

4. Lộ sơ hở mời ông vào quan tài

Thời Đường Huyền Tông có hai vị tể tướng là Lý Quát và Lý Lâm Phủ cùng phụ chính. Hai ông bằng mặt không bằng lòng, đấu đá nhau nhưng ngoài mặt vẫn rất khách khí. Đường Huyền Tông say đắm tửu sắc, cực kỳ xa hoa dâm dục khiến cho quốc khố trống rỗng. Các quan trong triều đều rất lo lắng, ngày đêm mưu tính kế. Cuối cùng hoàng đế cũng cảm thấy tài chính bức bách ra lệnh cho hai vị tể tướng tìm ra giải pháp. Tình thế khẩn cấp hai vị tể tướng đã rất lo. Nhưng Lý Lâm Phủ lại chỉ lo làm sao hạ gục được địch thủ chính trị độc phiếm quyền lực ông thấy Lý Quát sáng mắt lên thì biết rằng ông này đã tìm ra giải pháp bèn lái câu chuyện sang hướng
khác, không cho ông này tâu ngay lên hoàng đế. Quả nhiên Lý Quát trúng kế, vội vàng về nhà viết tấu sớ để dâng lên đề nghị khai mỏ vàng Hoa Sơn để bổ sung quốc khố. Đường Huyền Tông tiếp được tấu sớ rất mừng bèn triệu tập Lý Lâm Phủ đến bàn bạc. Lý Lâm Phủ giả vờ ngập ngừng không dám nói. Huyền Tông sốt ruột thúc giục: "Có ý kiến gì cứ nói đi." Lý Lâm Phủ hạ giọng nói nhỏ rằng: "Hoa Sơn có vàng, ai chẳng biết. Nhưng Hoa Sơn là long mạch hoàng gia, nếu khai mỏ sẽ phá hoại phong thủy, quốc nạn khôn lường. Huyền Tông gật đầu suy nghĩ. Thời này thuyết phong thủy đang thịnh, long mạch đem phước lợi cho con cháu, bao vệ vận nước. Nay
Lý Quát đưa ra chử trương này, Huyền Tông đương nhiên không vui lòng. Lý Lâm Phủ thấy thời cơ đã đến bèn tâu tiếp: "Nghe nói Lý Quát thường nói sau lưng hoàng thượng là hoàng thượng phung phí, không biết chừng việc khai mỏ phá long mạch này có ý gì đó...".

Huyền Tông bực dọc phất tay áo trở về hậu cung. Lý Lâm Phủ than đã đạt mục đích, trong lòng phấn khởi. Từ đó mỗi khi thấu Lý Quát là Đường Huyền Tông khó chịu, cuối cùng tìm ra một cái cớ cách chức ông ta. Thực quyền triều chính rơi vào tay Lý lâm Phủ. Lý Quát đã sơ hở nên phải vào quan tài.

Nói năng không kín đáo bị người ta lợi dụng sơ hở làm hại mình. Lợi dụng sơ hở của người khác thì có thể đạt mục đích của mình.

Kế 29. Kế phản pháo

Làm thế nào để "tu sửa", người chua ngoa khắc bạc?

Làm người không thể chỉ có khoan hậu mà còn phải công kích kẻ vô lễ. Bới lông tìm vết, chế giễu moi móc. Ăn miếng trả miếng, trở mặt nói xấu, đối phương cố tình không cho anh rút lui thì anh làm sao lai cứ nghênh mặt ra, miệng câm như hến mà không phản kích?

Phản pháo khiến cho kẻ công kích tự thu kỳ họa. Trước tiên phải dùng gậy ông đập lưng ông, thuận dòng buông chèo, mượn đá ném lại. Thứ đến phải bình tĩnh hễ đánh là trúng chỗ yếu hại, dùng sức mạnh đủ khiến cho đối phương lập tức á khẩu câm mồm. Song phải phân biệt tính chất công kích của đối phương. Đối phương nhục mạ thì nhục mạ lại, đối phương châm chọc thì châm chọc lại khiến cho đối phương gieo gió thì gặt bão, trồng cà ăn cà, trồng dưa ăn dưa. Nói tóm lại khiến cho đối phương đánh ra bao nhiêu cân thì nhận lại bấy nhiêu cân.

Khi ta phát động phản công phải bất ngờ. Không để đối phương biết trước, khiến cho đối phương không thể trả đòn: phải che kín nhược điểm để đối phương tìm không ra sơ hở, không có chỗ phản kích.

Khi tránh phản kích thì ra phải chú ý ăn nói cẩn thận. Trong khi ta phản kích thì phải pha chút tự trào và thiện ý khiến cho đối phương cam lòng chịu chấp nhận thuốc đắng dã tật .

1. Làm người không thể lúc nào cũng đôn hậu

Hai người bạn dùng cơm trong một cửa hiệu nhỏ, trên bàn ăn có một bát tương ớt cay. Một người tưởng là tương ngọt cho một thìa vào mồm lập tức nước mắt nước mũi trào ra. Nhưng anh ta muốn bạn

cũng sập hầm bèn cố nhịn không lộ ra mặt. Bạn thấy anh ta đang chảy nước mắt bèn hỏi: "Bạn khóc cái gì?" Anh ta đáp lại rằng:
'Tôi nhớ cha tôi, hai mươi năm trước ông bị treo cổ". Một lúc sau, người bạn cũng ăn một thìa tương, nước mắt cũng tuôn trào. Anh ta bèn hỏi rằng: "Còn anh khóc cái gì?" Người bạn trả lời rằng: "Bởi vì tôi nghĩ rất đáng tiếc, anh lại không bị treo cổ cùng cha anh. "

Câu trả lời quá ác độc, nhưng người ăn phải tương ớt đầu tiênhá chẳng phải thiêua đôn hậu ư? Trả đòn như thế đáng.

Cho nên không phải bất cứ sự hài hước thiếu đôn hậu đều là hài hước tốt. Vấn để là hài hước trong trường hợp nào, với ai. Nhà thơ Xôviết Madacoxki tài hoa tràn trề có tài chế giễu mà lại rất có cá tính, rất có chính nghĩa. Ông không chịu được các hiện tượng hủ bại, công kích dữ dội nhưng mọi việc vẫn đâu vào đấy. Vì vậy, ông chế giễu tất cả các ngôn hành công kích vô lễ, cố ý bới lông tìm vết , châm chọc moi móc sự hà hước của ông là lấy gậy ông đập lưng ông. Hãy xem một lần giễu thuyết của ông dưới đây:

Ông vừa kể chuyện tiếu lâm bỗng có người hét to rằng: " Anh kể chuyện tiếu lâm nà không ai hiểu. Anh có phải là con hươu cao cổ không?" Madacoxki bèn than rằng. Chỉ có hươu cao cổ mới có thể thứ hai chân ướt mà đến thứ bẩy mới biết"

Một ông béo lùn lên diễn đàn nói rằng: "Tôi phải nhắc anh, đồng chí Madacoxki rằng Napoleon có một câu nói nổi tiếng: Từ vĩ đại đến đáng cười chỉ cách có một bước?" Madacoxki đáp lại: "Đúng vậy từ vĩ đại đến đáng cười chỉ cách có một bước", ông vừa nói vừa lấy tay chỉ mình và chỉ ông béo.

Tiếp theo Madacoxki trả lời một câu hỏi viết trên giấy: "Đồng chí Madacoxki, tối hôm nay anh được bao nhiêu tiền?" ông trả lời rằng: "Điều này liên can gì đến anh? Dù sao anh không được chia xu nào, tôi chưa tính sẽ chia tiền cho ai?"

Một người khác nói rằng: "Thơ của anh khiến người nghe sợ hãi. Những bài thơ đó yểu mệnh, ngày mai sẽ chết đi, bản thân anh cũng

sẽ bị lãng quên, anh không thể thành nhân vật bất hủ." Madacoxki trả lời: "Hẹn anh một nghìn năm sau lại gặp nhau, đến lúc đó chúng ta sẽ lại bàn vậy.

Có người hỏi: "Madacoxki sao anh lại thích tự khoe?" Madacoxki trả lời: Một người bạn trung học của tôi khuyên tôi: "Cậu cứ nói về ưu điểm của cậu còn khuyết điểm để cho người khác nói."

Có người nói: "Câu này anh đã nói ở Khacop rồi". Madacoxki bình tĩnh đáp lại: "Xem ra đồng chí này hôm nay đến đây để chứng minh." Rồi ông nhìn suốt hội trường, nói tiếp: '!Tôi quả không biết anh ta đi theo tôi khắp nơi."

Một mảnh giấy khác viết: "Anh đã từng nói có lúc phải tẩy sạch các truyền thống và tập quán đã nhiễm bụi trần. Nếu như vậy anh phải rửa mặt, có nghĩa là anh cũng bẩn thỉu lắm": Nhà thơ đáp lại: "Còn anh không rửa mặt, chẳng lẽ vì vậy anh cho là mình sạch sẽ ư?" Một người khác hỏi : "Madacoxki, tại sao anh đeo nhẫn trên tay, không thích hợp với anh đâu." Madacoxki đáp lại: "Theo anh không nên đeo trên tay mà nên đeo lên mũi ư'"

Một người khác nói: "Madacoxki thơ của anh không làm người ta xao động, bốc lửa không cảm nhiễm được người khác Madacoxki trả]ời: "Thơ của tôi không phải biển không phải lò lửa cũng không phải dịch chuột."

Nói tóm lại đối với những người chua ngoa khắc bạc, cố ý khiêu khích, chúng ta không thể luôn luôn đôn hậu để cho kẻ siêu nhân đắc ý. Đối với hạng người này lúc nào nhịn được thì nhịn, lúc nào không nhịn được thì không cần khách khí, cần phải kích thì cứ cho một bạt tai. Làm người phải vừa mềm vừa cứng thì mới có thê tự bảo vệ mình và bảo vệ chân lý.

2. Làm cho người chế giễu ta lại bị nhục

Thời Tấn, lưu Đạo Chân là người đọc sách thánh hiền chẳng may gặp thời binh lửa cho nên lưu lạc đó đây không lấy gì đê mưu

sinh đành dửng bên sông làm nghề kéo thuyền. Lưu Đạo Chân vốn mồm mép lợi hại thích chế giễu người khác. Một hôm đang kéo thuyền bên sông thấy một cụ bà chèo thuyền trên sông, Đạo Chân bèn chế giễu nói rằng: "Đàn bà sao không ở nhà dệt vải mà lại ra sông chèo thuyền?" Bà cụ phản kích nói: "Đại trượng phu sao không lên ngựa ra roi mà lại ra sông kéo thuyền?" Lại một hôm lưu Đạo Chân đang ăn cơm cùng với một người, thảy bà lớn tuổi dắt hai đứa bé đi qua, cả ba người đều mặc áo xanh bèn chế giễu nói: "Dê cái dẫn dê con". Bà này liếc nhìn một cái rồi đáp: "Hai con lợn cùng một máng", Đạo Chân không đối đáp được.

Trong cuộc sống có một số người thích cố ý khiêu khích châm chọc người khác. Lúc này nếu ta lui bước thì bị nhục, còn nếu giả vờ không nhìn thấy, không nghe thấy thì ra người yếu đuối. Ta nên biến bị động thành chủ động, phản kích khiến cho họ câm miệng.

Anh Trương và anh Lý trái ý nhau. Anh Trương tìm cách hạ bệ anh Lý giữa đám đông. Một hôm giữa đám đông, anh Lý đọc sai một chữ, anh Trương bèn lớn tiếng nói: "Trình độ kém quá, một chữ đơn giản như vậy cũng không biết mà lại dám ba hoa trước mặt mọi người. Anh Lý thấy anh Trương cố ý khiêu khích dèm pha bèn cũng

không khách khí gì cười và nói rằng: "Như vậy còn khá hơn anh làm bậy còn chối rồi bị người ta vạch mặt”. Lời nói đó là anh Lý có thực tế, anh Trương đã từng làm hỏng đồ vật của người khác mà không công nhận, lại đổ lỗi cho người khác cuối cùng bị vạch mặt.Việc xấu hổ này ai cũng biết cho nên một khi anh Lý vừa nói ra mọi người đều hiểu nhìn nhau cười mỉm. Anh Trương làm nhục người thì chuốc nhục. Anh Lý đã phản kích đúng lúc nên thoát khỏi tình thế quẫn bách.

Lại có một câu chuyện lịch sử: Tướng quốc nước Tề là Yến Tử sắp đi sứ nước Sở. Sau khi biết tin này, Sở Vương bèn bảo với tả hữu rằng: "Yến Anh là người giỏi biện báo của nước Tề nay sắp đến nước ta, ta muốn làm nhục ông ta. vậy dùng biện pháp gì?" Có người đưa ra một cách. Sở Vương nghe theo.

Yến Tử đến nước Sở, Sở Vương mở tiệc chiêu đãi. Đúng lúc mọi người uống rượu cao hứng thì hai gia nhân trói một người dẫn đến trước mặt Sở Vương. Sở Vương hỏi rằng "Người bị trói vì tội gì?" Gia nhân đáp lại: “Người này là dân nước Tề phạm tội ăn trộm”. Sở Vương cười hi hi nói với Yến Tử rằng: "Có phải người Tề giỏi trộm cắp phải không?" Yến Tử đứng dậy bước ra khỏi ghế trịnh trọng nói rằng: "Tôi từng nghe một câu chuyện như sau. Cây cát sinh trưởng thành ở phía nam sông Hoài là cây Cát sinh trưởng ở phía bắc sông Hoài thì lại là cây Tích. Cây Cát và cây Tích tuy rất giống nhau nhưng quả của chúng lại có mùi vị khác nhau. Quả Cát ngọt, quả Tích chua. Vì sao vậy? Vì thủy thổ bất đồng Cũng như người Tề sinh trưởng ở nước Tề thì không làm giặc, đến nước Sở thì lại làm trộm cắp. Há chẳng phải thủy thổ nước Sở khiến cho bá tánh làm giặc ư?" Sở Vương cười gượng nói rằng: "Bậc thánh nhân đức tài kiêm bị quả
không thể đùa được, ta tự làm cho mình hổ thẹn".

Trong khi phản pháo không nên nói dài dòng lê thê mà phải ngắn gọn, lời lẽ mềm mỏng đả kích đúng chỗ chết của đối phương, đánh mạnh buộc đối phương không trở tay tra đòn kịp. Yến Anh quả là một cao thủ trong trường hợp này.

Tóm lại, đối với những người khiêu khích ta, ta phải phản pháo không nên quá đôn hậu. Bản thân ta khi chế giễu người khác thì phải ăn nói thận trọng đề phòng phản pháo.

Kế 30. Kế phản ngữ

Làm thế nào cho quan hệ giao tế sinh động?

Ngôn từ của mọi người đều có tính qui tắc do phong tục hay thói quen tạo thành. Trong tình huống nhất định cũng có khi người ta phá vỡ sự ràng buộc của thói quen mà nói ngược lại (phản ngữ). Nói ngược]à một cách diễn đạt cực kỳ quanh co vòng vèo.

Công dụng chủ yếu của nói ngược là:

1 Dùng nói ngược diễn đạt ý chính diện trong hoàn cảnh không thể diễn đạt trực tiếp.

2. Gặp phải chuyện hoang đường mà không muốn phản bác mạnh mẽ bèn dùng nói ngược đẩy sự hoang đường càng hoang đường khiến cho bộc lộ hoang đường.

3. Khi ngôn từ chính diện không thể diễn đạt được tình cảm mãnh hệt thì dùng nói ngược.

4. Dùng nói ngược lật ngược tập quán dẫn đến hài hước.

Hình thức chủ yếu của kế nói ngược gồm có: Phản thoại (chính ngữ phan thuyết), phản phúng (phản thuyết chính thuyết), mạ thoại (minh biến ám bao), khi thoại (minh bao thực biến), tiếu bì thoại (hài hước)...

Trong quan hệ giao tế, chúng ta nên có lỗ tai thứ ba nghe được ý tại ngôn ngoại, nhất là phản thoại thì mới khỏi bị động.

1. Ý chính diện lời phản diện là kính phóng đại hoang đường

Có một số ý tuyệt đối không được phép nói ra nói ra sẽ gây nên tình thế khó chịu, đi quá một bước thì thành hoang đường. Lời nói phản diện diễn giải thêm một chút thì có thể đến phản diện của phản diện.

Sở Trang Vương có một con ngựa quí bị chết, rất buồn lòng, hạ lệnh (đóng quan tài hậu lễ mai táng. Văn quan võ tướng ra sức can gián mà vô ích. Cuối cùng Sở Tranh Vương quyết định ai còn can gián sẽ chém đầu. Rõ ràng bất cứ nói như thế nào, dù chỉ cần thốt ra một chữ " bất" không thì sẽ manh họa vào thân. Anh hề Mạnh biết tin bèn vào cung ngước mặt lên trời khóc lớn khiến cho Sở Trang Vương đang cực kỳ buồn bực cũng phải hỏi có việc gì mà khóc. Hề Mạnh nói rằng: "Con ngựa này đại vương cực kỳ yêu thích mà lại chỉ dùng tang lễ cấp đại phu để mai táng thì quá bạc bẽo, xin dùng tang lễ quân vương để mai táng?" Trang Vương suy nghĩ hồi lâu và hiểu ý anh hề. Hề Mạnh tiếp tục nói: "Xin đại vương dùng ngọc quý làm quan tài, bắt sứ thần các nước phải tham gia tang lễ, dùng lễ nghi tối cao để tế nó. Làm như thế để cho các nước chư hầu biết đại vương khinh người mà quý ngựa". Bấy giờ thì Trang Vương hoảng hốt và tỉnh ngộ bảo hề Mạnh cho biết làm thế nào để sửa sai. Cuôí cùng bảo đầu bếp làm thịt con ngựa nấu ăn. Địa vị anh hề thấp kém nếu như trực tiếp trình bày lợi hại thì được người đời kính trọng nhưng e là vô lý. Còn như dùng lời nói phản diện diễn đạt ý chính diện mà nói năng không quá đáng thì đạt được hiệu quả. Há chẳng đáng khen sao?

Nói phản diện là gì? phản ngữ là thuật vu hồi trong nghệ thuật ngữ ngôn, mà lại là loại thuật vu hồi cực đoan, ý chính diện lời phản diện dùng lời lẽ hết sức uyển chuyển vừa nắm vừa buông, chọn đúng góc độ mà nói thì đạt đến hiệu quả lớn hơn nói thẳng.

Nước Tề có một người đắc tội với Tề Cảnh Công. Tề cảnh Công nổi giận sai bắt trói kẻ cả gan này bỏ trước đại điện rồi gọi võ sĩ đến xé xác. Để ngăn chặn không cho ai can gián, Cảnh Công hạ lệnh ai can sẽ chém đầu. Văn võ bá quan thấy quân vương giận dữ như thế không ai dám kêu oan cho kẻ bị hại. Yến Anh thấy võ sĩ sắp xé xác người đó bèn vội vàng bước tài nói rằng: "Để ta chém nhát thứ nhất" Mọi người đều thấy kỳ quái, tướng quốc xưa nay không hề bao giờ thân hành ra tay giết người, hôm nay sao lại giết người như thế Chỉ

thấy Yến Anh tay trái nắm đầu người đó, tay phải mài đao bỗng nhiên quay đầu lại nói với Tề Cảnh Công đang đứng bên cạnh rằng: "Ngày xưa các bậc anh quân muốn xé xác ai thì bệ hạ có biết bắt đầu từ chỗ nào chăng?" Tề Cảnh Công vội vàng bước đến xua tay bảo rằng: "Chớ động thủ, chớ động thủ. Thả nó ra lỗi ở quả nhân." Người này đã sợ quá hôn mê bất tỉnh mãi mới dần dần hồi phục, thật không dám ngờ đầu còn trên cổ bèn sụp lạy Yến Anh ba lạy Yến Anh ở bên cạnh Tề Cảnh Công thường xuyên dùng trưởng pháp ý chính diện lời phản diện này buộc Tể Cảnh Công phải thay đổi một số quyết định hoang đường. Trong trường hợp trên, Yến Anh có ý chính diện thì không giết người đó song lại dùng lời phản diện thân hành giết người để lấy cơ hội nhắn Tề Cảnh Công là các bậc minh quân không giết người bừa bãi như vậy.

Một trường hợp khác, có một mã phu giết một con ngựa già mà Tề Cảnh Công đã từng cưỡi. Nay nó đã già và ốm không chữa được, mã phu sợ truyền bệnh cho các con ngựa khác nên giết nó. Tề Cảnh Công biết tin rất đau lòng cầm đao toan chém người mã phu. Mã phu không ngờ quốc vương vì một con ngựa mà giết anh ta, ca sợ mặt mày như chàm đổ. yến Anh đứng bên cạnh thấy tình hình như thế bèn vội vàng nắm cây đao trong tay Tề Cảnh Công mà nói rằng: "Bệ hạ giếtnó như thế này thì nó không biết vì tội gì mà đã chết. Xin bệ hạ hãy kể tội nó đã rồi sau mới giết cũng chưa muộn". Tề Cảnh Công bèn nói rằng: "Được rồi, ta giao cho ông giải quyết thằng khốn nạn này". Yến Anh giơ đao tiến lại phía tên mã phu nói rằng: "Người nuôi ngựa cho quốc vương mà lại giết ngựa, tội đáng chết. Ngươi khiến cho quốc vương vì con ngựa bị giết mà không thể không giết người nuôi ngựa, việc này lan truyền ra các nước chư hầu khiến cho
mọi người biết quốc vương yêu ngựa không yêu người, gán cho quốc vương tiếng bất nhân bất nghĩa. Như vậy tội của ngươi càng đáng chết. Vì những lẽ đó không thể không giết ngươi." Yến Anh còn toan nói nữa, Tề Cảnh Công vội nói: "Phu tử tha cho nó đi để cho trẫm khỏi

mang tiếng bất nhân bất nghĩa thiên hạ chê cười. Yến anh đã cứu được mạng người mã phu.

Ý chính diện lời phản diện có thể phóng đại hoang đường khiến cho chân tướng của hoang đường bộc lộ ra rõ ràng, do dó đạt đến hiệu quả can ngăn tốt hơn. Nhũ mẫu của Hán Vũ Đế Lưu Triệt đã phạm tội ở ngoài cung. Sau khi Vũ Đế biết chuyện muộn xử tội đúng theo pháp luật. Nhũ mẫu biết Đông Phương Sóc khéo nói bèn cầu cứu ông ta. Đông Phương Sóc nói với bà rằng: "Đây không phải là việc khua môi múa mép. Nếu bà muốn thoát nạn thì khi người ta sắp bắt bà, bà cứ nhiều lần quay đầu lại nhìn Vũ Đế nhưng không được nói câu nào. Làm như vậy có thể có một tia hy vọng". Khi lệnh truyền đến, nhũ mẫu bèn cố ý bước đến trước mặt Vũ Đế để vĩnh biệt. Lúc bấy giờ Đông Phương Sóc đang ngồi bên cạnh. Chỉ thấy nhũ mẫu mặt buồn rười rượi nhìn chằm chằm Vũ Đế, Đông Phương Sóc bèn nói với nhũ mẫu rằng: "Bà ngu quá, bây giờ hoàng đế đã trưởng thành rồi, đâu còn sống nhờ vào sữa của bà nữa?" Vũ Đế hiểu Đông Phương Sóc ý tại ngôn ngoại, mặt lộ vẻ thê lương bèn xá tội nhũ mẫu.

Tóm lại, hiệu quả nói lời phản diện bắt nguồn từ tác dụng "kính phóng đại" phóng đại hoang đường đến cùng cực thì hoang đường không còn chỗ ẩn nấp mà phải lộ diện ra.

2. Lời nói phản diện châm chọc cay đắng hơn

Liễu Trị Huy là sử gia nổi tiếng của Trung Quốc. Tác phẩm Trung Quốc văn hóa sử hơn 70 vạn từ của ông đã tái bản nhiều lần có ảnh hưởng rất lớn. Một hôm có một thanh niên tự xưng "tân học giả" đến nhà ông nói rằng: "Sách cổ đóng gáy hủ lậu quá, không có ích gì cho hội, nhất định phải cho một mồi lửa". Liễu Trị Huy mỉm cười dịu dàng nói: "ý kiến này của anh tôi hoàn toàn tán thưởng. Nhưng tôi lại có kiến nghị tốt hơn. Hành động này đã không thực hiện thì thôi, nếu đã thực hiện thì phải triệt để. Nếu đốt ở nơi này thì vẫn còn ở nơi khác, như thế không có tác dụng gì đáng kể. Phải có hành động thống

nhất cả nước, phải cho tất cả cổ thư một mồi lửa. Nhưng như vậy vẫn chưa đủ. Đốt hết cổ thư trong nước ta thì thư viện các nước trên thế giới còn tàng trữ rất nhiều cổ thư nước ta như bảo vật. Phải đốt tất cả cổ thư trong các thư viện thế giới, nếu không bọn họ "nhập lậu" vào nước ta thế là cổ thư lại phổ biến khắp nước. Vì vậy không những đốt tất cả cổ thư trong nước mà còn phải đốt tất cả cổ thư trong các thư viện các nước. Đốt tất. Như vậy không những trong nước trung Quốc chúng ta không còn quyển cổ thư nào mà cả các nhà Hán học nước ngoài cũng không còn chui rúc trong đống sách cổ nửa. Nếu không, khi bọn họ đen thăm Trung Quốc, nêu ra một số vấn đề trong cán bộ kinh sử trao đổi với chúng ta, người nước ta há hốc mồm nhìn họ không đối đáp được, há chẳng phải là nực cười lắm ư? thật là nan giải quá phải không?" Anh học giả thanh niên nọ nghe nói xong đỏ mặt đến tận mang tai, vội vội vàng vàng cáo biệt.

Cụ liễu với tư cách là một sử gia đường đường chính chính bỗng nhiên lại tán đồng đốt sách cổ, thậm chí phải đốt sạch trên toàn thế giới. Phản pháo của cụ quả lão luyện thành thục. Tân học giả có ngu độn mấy cũng không thể không thấy gai nhọn trong lời nói của cụ.

Phản pháo bắt đầu từ nắm được phán đoán của quần chúng. Đưa ra những lời nói phản diện khoa trương đến mức trào lộng. khiến cho người nghe từ chỗ thấy tựa hồ có lý phát triển thành mâu thuẫn rồi muốn nắm được hạt nhân tư tưởng ta muốn diễn đạt.

Có người dùng phương thức tự trào để truyền đến đối phương sự đồng tình ưu ái. Có một người bán đồ dùng cho khách du lịch vừa mới vào nghề gặp trên đường đi một vị lão làng bèn kể khổ rằng: "Tôi làm việc không tốt đi đến đâu cũng bị người ta làm nhục. Vị lão làng rất xúc động, thấy cần giúp người bạn trẻ này nhưng lại dùng một phương thức độc đáo. Ông tỏ vẻ thông cảm nói rằng: "Thế thì hỏng bét, tôi không làm sao hiểu được việc này. Bốn mươi năm trước tôi đi bán hàng du lịch khắp nơi. Tôi đưa hàng mẫu tặng người ta bị người ta ném hàng ra ngoài cửa sổ. Bản thân tôi cũng bị người ta đuổi ra

khỏi của, bị người ta đạp xuống cầu thang, bị người ta đấm vào mũi. Nhưng may quá tôi chưa bị ai làm nhục.

Trời ơi? Bị đánh bị ném ra cửa thế mà còn chưa là nhục ư? Đó là nhục chính hiệu? Vị lão làng này dùng phương thức nói phản diện và tự trào đê biểu thị lòng thông cảm. Quan tâm đối với người bạn trẻ. Phương thức này sở ái dĩ có sức mạnh còn bởi vì nó truyền đi một thông tin quan trọng nhứ sau: Tất cả những điều đó không đáng nói đối với một người đi bán hàng? Như vậy đã cung cấp sức mạnh và lòng tin để chiến thắng khó khăn cho người bạn mới vào nghề.

Đó là câu chuyện đời thường hiện đại, dưới đây là câu chuyện thời xưa.

Đời Thanh có một học sĩ là Đồng Dẫn Niên rất có danh tiếng cho nên tự phụ tài cao. Một hôm, Đồng Dẫn Niên du ngoạn Ngô Sơn bỗng nhiên mưa như trút nước vội vàng chạy vào trú mưa trong nhà một nông dân. Cụ chủ nhà đem ra một cây quạt đề nghị Đồng Dẫn Niên cho chữ. Dẫn Niên khinh thị cụ già bèn viết quấy quá mấy chữ. Ông cố ý viết chữ Táo thành chữ Qui, hai chữ Khổng Tước viết thành Tước Khổng. Dẫn Niên cho là dân quê mù chữ, không hiểu nghĩa nên cũng không cần chữa lại và mượn tên người bạn đồng niên là Hoàng Điện Soạn ký vào quạt rồi đưa cho cụ già. Chăng ngờ cụ già cầm quạt xem rồi cười nói rằng: "Hai chữ Tửu miết" không có chữ nào đối được nào ngờ hôm nay hai chữ Trà Qui chẳng phải là câu đối trời cho hay sao?" Xem quạt hồi lâu cụ nói tiếp: "Lão già dân quê này từ nhỏ không học sách, không biết Tước Khổng là cái gì? Có lẽ là toại
đồ ăn gì đó chăng? Rồi cụ nghiêm sắc mặt nói tiếp: "Ngài tài danh bao trùm vũ trụ sao lại mượn tên Hoàng Điện Soạn. Xinh ghi đúng tên ngài để tiện xưng hô. Điện Soạn là học trò của lão ngu dốt này". Dẫn Niên nghe xong vã mồ hôi, trong lòng hổ thẹn lập tức khấu dầu làm lễ xin cho biết cao danh quý tính. Thì ra cụ già là một tiến sĩ nổi tiếng ở Triết Giang nay về ở đất Ngô đã hơn 10 năm.

Cụ tiến sĩ già đã nói phản diện mình là dân quê mù chữ để răn đe Dẫn Niên.

3. Mắng yêu

Có một số từ hội trong khi diễn đạt ý lại còn thể hiện ca hình như tán mỹ hỉ ái (thông thường là bao nghĩa), tăng hận yếm ố (thông thường là biếm nghĩa)... Bình thường con người yêu ghét phân minh dùng từ đạt ý bao biện thích đáng (bao là khen, đề cao, biếm là chê, hạ thấp - ND). Nhưng thay đổi sắc thái thì phá vỡ quy luật này cố ý làm cho bao biếm đan xen, ra vẻ như không rõ thị phi, không biết tốt xấu, thực chất lại khiến cho yêu ghét được diễn đạt mãnh liệt hơn mà lại hóm hỉnh, ý vị thâm trầm.

Có một vị giáo sư ngoại quốc tự xưng là "Trung Quốc không" (chuyên gia về Trung Quốc cái gì cũng biết) khi giảng bài cho học trò đã nói: “Người Trung Quốc gọi đồ vật là ,đông tây" như bàn ghế, phích nước, ti vi. Nhưng động vật có sinh mệnh thì không gọi là đông tây" như sâu bọ, cá mú, thú vật con người. Cho nên anh và nó không phải là đông tây", Tôi cố nhiên không phải là "đông tây (Đông tây không phải là hướng đông hướng tây là có nghĩa là “cái" như cái bàn, cái ghê- ND)

Trong Hán ngữ, từ "Đông tây" có sắc thái ba loại hình cam: bao nghĩa, biếm nghĩa và trung tính. Vị giáo sư đáng yêu này muốn dùng sắc thái trung tính của từ, “đông tây", không hề nghĩ đến sắc thái biếm nghĩa mang ý chê bai: đánh giá thấp. Khi nói con dao, cái bàn là những "đông tây" thì "đông tây!' mang nghĩa trung tính chỉ đồ vật. Khi dùng từ "đông tây" chỉ người là mắng người ta là đồ vật vô tri vô giác. Vị giáo sư nọ đã không hiểu thấu cái sắc thái của từ này nên dẫn ví dụ tôi không phải là đông tây, đã vô tình tự thóa mạ mình.

Trong quan hệ giao tế thân mật thường dùng từ biếm nghĩa để khen, để tỏ ra gần gũi thân thiết với nhau theo kiểu mắng yêu, thương cho roi cho vọt. Giữa bạn thân thường hay bảo nhau "cậu quá

tàn nhẫn", "cậu quá vô nhân đạo", "không nên bóc lột quá đáng", cậu hơi có vẻ Hoàng Thế Nhân, "thằng quỷ này"... Trong quyển Vi Thành có câu: Anh (Phương Hồng Tiện) kháng nghị vô hiệu quả, Tô Tiểu thư nói sao lành vậy anh chỉ còn có cách phục tùng sự độc tài đầy thiện ý này." Trong cuốn Câu chuyện ban biên tập viết: Ngưu đại thư nói: Đó là thời đại của thế hệ Lôi Phong, lúc bấy giờ muốn làm việc tốt thì giống như làm giặc." Những câu này đều dùng từ biếm nghĩa thành từ bao nghĩa. Cách vận dụng phản ngữ này tương đối điển hình trong các cuộc đấu khẩu giữa các bạn tình nam nữ. Có nhà văn gọi đó là "ngôn ngữ luyến ái đụng xe". Những người đã từng sử dụng ngôn ngữ đụng xe đó đều biết lạc thú ở chỗ đụng đàng tây, đụng đàng đông, anh công em thủ. Với nhiều cặp uyên ương nhất là
những người có trình độ văn hóa cao thì đấu khẩu là một loại trò chơi đụng xe đặc sắc.

Trong tiểu thuyết Lạc mộng của cố văn sĩ Đài Loan là Huyền Tiểu Phật đã miêu thuật một cuộc đấu khẩu giữa Đái Thành Hào và Cốc Tuần như sau:

- Anh không biết tại sao em không ôn nhu một chút?
- Em cũng không biết tại sao anh không ôn hòa một chút?
- Được rồi... em thiêu nhu anh thiếu hòa, như vậy không khí gữa chúng ta thiếu cái trò chơi nhu hoà.
- Anh muốn chế tạo ra nó ư?
- theo em thì sao?
- Tuỳ anh.
- Về sau em có thể on như một chút thì ôn nhu một chút.
- Anh có thể ôn hoà một chút thì ôn hoà một chút.
- Chúng ta yêu nhau 4 năm thì chúng ta cũng cãi nhau 4 năm.
- Thủ phạm là Đái Thành Hào.
- Cốc tuần là thủ phạm.
- Ít ra anh cũng đáng chết, tương đối cấu chơi.

Rõ ràng đôi tình nhân này tin cậy nhau, yêu nhau sâu sắc nhưng đều có tính cách độc lập không ai chịu khuất phục ai. Ai cũng muốn cải tạo đối phương ai cũng không thể tự cải tạo. Nhưng qua những lời nói ăn miếng trả miếng của họ ta có thể thấy họ khoan dung cho nhau.

Tương tri, đó là điều chúng ta cảm nhận sâu sắc qua lời nói của họ. Đoạn văn này phản ánh xuất sắc những đặc điểm của đối khẩu giữa bạn tình.

Một là tính mơ hồ của mục đích. Đấu khẩu bạn tình không phải để giải quyết vấn đề cụ thể nào, đưa ra quyết định quan trọng nào mà chỉ mượn tính va chạm của ngôn ngữ để kích động tình cam, đạt được sự tương tri và tương thông của hai qủa tim. Bạn tình có thể tranh luận bất phân thắng loại vì một câu nói vô thưởng vô phạt hay vì một việc con con không đáng kể, người ngoài cuộc không hiểu nổi cái ảo diệu và lạc thú ẩn tàng bên trong. Hai là hình thức rất chua ngoa. Đấu khẩu bạn tình nhìn bên ngoài rất giống với cãi nhau. Anh nói qua, em nói lại. Anh chế giễu em, em moi móc anh không ai nhượng ai kẻ tám lạng người cửa cân. Nhưng hoàn toàn khác với cãi nhau. Khi đấu khẩu. Cả hai bên đều thoải mái thốt ra những lời gay gắt. Tình yêu là bức màn bảo vệ cho nên đấu khẩu thành ra một loại kích thích, một loại ma sát niềm vui vẻ không chút nguy hiểm trở thành phương thức tốt nhất để biểu hiện thân mật nũng nịu.

Không khó gì không tưởng tượng ra khi Cốc Tuần nói "ít ra anh cũng đáng chết: tương đối xấu chơi" thì mặt mày rạng rỡ tươi cười tinh nghịch. Nếu như nói câu này với thái độ lạnh như bình thì sẽ không còn là đấu khẩu mà là nhục mạ.

Hồi 1 9 trong hồng Lâu Mộng miêu tả Bảo Ngọc đến phòng Đại Ngọc thấy Đại Ngọc đang ngủ bèn lay gọi dậy. Đại Ngọc nói: "Anh đi quấy phá ở chỗ khác đi, một chốc nữa hãy trở lại" . Bảo Ngọc lay mạnh và nói: "Anh đi đâu đây? Thấy người khác là chán ốm". Đại Ngọc xùy một tiếng cả cười bảo rằng: "Anh đã muốn ở đây thì cứ ngồi

thẳng đàng hoàng, chúng ta nói chuyện với nhau vậy," Bảo Ngọc đáp: "Anh đang ngã nghiêng đây". Đại Ngọc nói: "Ngã nghiêng thì cứ ngã nghiêng”. Bảo Ngọc nói: "Không có gối hai ta cùng gối chung một gối vậy". Đại Ngọc bảo: "Đồ trứng thối! Bên ngoài có cái gối đấy, lấy mà gối". Bảo Ngọc liếc nhìn rồi quay lại cười nói: “ Anh không cần chiếc gói đó, không biết của con mụ bẩn thỉu lào." Đại Ngọc nghe nói bèn trừng mắt ngồi dậy cười bảo ràng: "Anh thật là thiên quỉ tinh" trong mệnh của em! Hãy gối chiếc gối này." Đại Ngọc đưa chiếc gối của mình cho Bảo Ngọc, lấy chiếc khác cho mình.

Đoạn đấu khẩu này nhằm cướp chiếc gối, việc rất nhỏ, lời nói cũng là những lời thường ngày, hơn nữa Đại Ngọc mắng không chút khách khí. Nếu là quan hệ nam nữ bình thường thì lời nói đó sẽ tổn thương hòa khí nhưng đối với đôi tình nhân thì đánh lại là thương, mắng là yêu. Đấu khẩu chỉ là một phương thức biểu lộ tình yêu một cách sinh động linh hoạt, cho nên Bảo Ngọc và Đại Ngọc đấu khẩu mà không đấu khí, trái lại càng đấu càng đấu khẩu không chỉ là trò chơi ngôn từ mà còn là một phương thức tinh diệu hữu hiệu xóa bỏ đụng độ giữa hai tình nhân. Tỉ dụ như anh cùng bạn tình đi du lịch dã ngoại rất không thuận lợi hoặc đi nhầm đường, hoác lỡ bữa cơm, lúc đó bạn gái sẽ chẩu môi trách rằng: "Ái da, sao cứ đi với anh thì gặp toàn chuyện rủi ro?" Đối với lời trách móc đó anh chớ giận mà nói rằng: "Chê anh không tốt thì tìm người khác". Như vậy hai bên sẽ khó chịu và tổn thương tình cảm. Anh nên đấu khẩu với nàng đại để

- Đúng đấy , chúng ta là vợ chồng trời định mà!

- Thế nào là vợ chồng trời đinh? Vợ chồng thì rủi ro sao?

- Vợ chồng thì phải cùng hoạn nạn Em nghĩ xem, không có em bên cạnh anh làm sao vui qua được những rủi ro đó?

Tất nhiên nàng sẽ không giận anh nữa.

Vì đấu khẩu là một trò chơi ngôn từ thú vị cho nên cũng có những quy tắc như bất kỳ trò chơi nào, xin các đôi tình nhân lưu ý.

1 Phải chắc chắn tình yêu đã sâu đậm.

Nói chuyện có nguyên tắc chung là "Thiểu giao bất khả thẩm ngôn (tình cảm nông cạn chớ nói lời sâu đậm).

Câu nói này thích hợp cho cả luyến ái. Nếu như hai bên còn ở trong giai đoạn tìm hiểu, tình cảm còn mơ hồ, muốn dùng phương thức đấu khẩu để tăng tình thân mật thì phải tìm kiếm một chủ đề chung chung, không liên quan tình cảm đôi bên hay cá tính đôi bên, ví dụ như tranh luận về ở thành phố lớn hay ẩn cư chốn sơn lâm đâu tốt hơn, tranh luận người thuận tay phải hay người thuận tay trái ai thông minh hơn... Như vậy hai bên không bị gò bó, hệ số an toàn hơn. Còn nếu như tình đã thâm, nghĩa đã nặng, hai bên đã hiểu tương đối rõ cá tính của nhau thì có thể giả vờ mắng nhau, không còn cấm ky nào nữa.

2. Tốt nhất không làm tổn thương lòng tự trọng của đối phương.

Đấu khẩu tình nhân rất thích dùng lời lẽ hóm hỉnh châm chọc đối phương thường không tránh khỏi khoa trương và chọc xấu. Nhưng khoa trương và chọc xấu cũng vẫn phải chiếu cố lòng tự trọng cửa đối phương. Tốt nhất không nói đến khuyết tật bẩm sinh của đối phương hay là cha mẹ của đối phương, cũng không nên moi móc những người và việc đối phương tôn thờ, nếu không sẽ biến vui thành buồn, tự mình chuốc lấy tai vạ.

3. Phải lưu ý tâm trạng của đôi phương.

Đấu khẩu là giao tranh miệng lưỡi thì phải có hoàn cảnh thoải mái, tâm trạng thư thái thì mới vui thú. Cho nên khi đấu khẩu phải đặc biệt quan tâm tâm trạng lúc bấy giờ của đối phương. Mọi người đều có thể tùy tiện dẩu môi làm trò cười. Nếu trong khi người yêu đang lo lắng về việc thiếu tiền kết hôn mà lại nói rằng: !'Em thế nào vậy? Mặt ủ mày chau như ai nợ em hai vạn đồng vậy," thì tất nhiên sẽ bị trách móc rằng: "Người ta đang lo chết người mà lại còn đùa, tôi gặp anh chàng kiết xác này thật là rủi ro". Như vậy đấu khẩu trở thành tố khổ. Hỡi các bạn trẻ, khi các bạn bắt đầu ngây ngất hương vị

ngọt ngào của tình yêu xin chớ quên chơi trò đấu khẩu cái trò đụng xe đáng yêu này!

4. Chớ nhầm lời mắng thành lời khen

Thời Thanh có một quan huyện được phân đến tỉnh Sơn Đông chờ bổ dụng lần đầu tiên yết kiến phủ quân (quan đầu tỉnh). Theo thông lệ, phàm thuộc hạ tham kiến trưởng quan phải mặc mãng bào (mãng bào là quan phục triều Thanh may bằng đoạn có nhiều lớp và thêu 5 hay 9 hình con mãng (loại rắn) tùy phẩm cấp thấp cao), bên ngoài mãng bào còn có áo khoác. Dù ngày nóng bức cực kỳ cũng không được không mặc. Bấy giờ đang mùa hè nóng bức tri huyện quan này vừa ngồi trong sảnh đường quan trên thì mồ hôi đã chay ròng ròng không chịu nổi bèn mở quạt cầm tay ra sức quạt phành phạch. Phủ quan nói: "Sao không bỏ áo khoác ngoài mãng bào ra" Quan huyện thưa: "Vâng vâng". Bèn cởi áo khoác ra rồi cười nói huyên thuyên trước mặt phủ quân, bất giác đưa quạt sang tay phải rồi lại đưa sang tay trái quạt phành phạch liên hồi. Ban đầu phủ quân cho là anh ta không chịu nổi nóng bức của địa phương sau thấy anh ta phóng túng vô lễ bèn nổi giận, liếc xéo dùng phản ngư châm chọc anh ta. Ông nói: "sao không cởi nốt mãng bào ra cho mát mẻ hơn Quan huyện lại cởi cả mãng bào ra. Phủ quân thấy anh ta quá vô lễ bèn vòng tay nói rằng: "Mời trà?" Tả hữu của phủ quân bèn hô: " Tiễn khách'"

Bởi vì tập quán quan trường nhà Thanh, thuộc hạ yết kiến thượng quan mà trưởng quan không muốn tiếp nữa thì dùng hai chữ "mời trà" để tỏ ý không tiếp nữa. Khi khách vừa bưng chén trà lên thì quân hầu đã hô to "tiễn khách khách bắt buộc phải lập tức cáo biệt ra về. Quan huyện nghe tiễn khách, vội vàng không kịp mặc áo vội vã đội mũ. cắp nách y phục, mặc áo lót chạy ra giống như tên hề trên sân khấu tuồng. Bọn quân hầu của phủ quân cười ngặt nghẽo. Quận huyện vừa về đến cổng quan thì nhận được lệnh bài của phủ quân đuổi về quê quán học tập.

Lỗ tai của viên quan huyện nọ đã nghe nhầm tưởng lời nói khí (hàm ý giận ghét) thành lời nói chân tình nên đã dành mất chức mũ ô sao lại người điếc lúc này nghe không ra phản ngữ làm sao có thể làm quan được. Điều đáng tiếc là quan huyện này còn có "đồng chí".

Một vị tiến sĩ người Sơn Đông làm tri huyện mà suốt ngày chỉ đọc sách, không làm việc dân đê cho chính sự sai sót bị người ta tố cáo, bị bắt giam tống ngục bộ Hình. Vị tiến sĩ bị giam trong lao vẫn điềm nhiên. Ông ta ngủ trên một chiếc giường lớn, hàng ngày ông ta nằm ngang trên giường tiếp tục đọc sách rất thoải mái. Ba năm trôi qua, gặp lúc trều đình đại xá, sắp được ra khỏi ngục tù, quan coi ngục đến chúc mừng ông. Ông tiến sĩ đi qua đi lại không muốn rời nhà nghe. Ông nói rằng "Nơi này rất yên tĩnh, đọc sách rất tốt, đáng tiếc không thể ở đây suốt đời? Ngoài ra tôi ở đây đã mấy năm mà có một điều không sao hiệu nổi". Quan coi ngục hỏi là việc gì. Vị tiến sĩ bèn nói: "Tôi đã từng lật đi lật lại vấn đề mà cũng đành phải thỉnh giáo. Chiếc giường rộng lớn như thế này thì liệu đặt giường trước rồi xây nhà trùm lên sau chăng? Quan cai nghe xong không nhịn cười được đáp lại ràng: "Là như thế này. Tài ba của ông Lỗ Ban bị ngài với con mắt tinh đời thoáng nhìn là hiểu ngay" Tiến sĩ nói: “không dám! Tôi chỉ là nhìn qua lỗ cái ống mà thấy một vệt (ban) mà thôi." (Đây là chơi chữ, Quan ngục nói Lỗ Ban là tên ông tổ thợ mộc. Ông tiến sĩ không biết tưởng là cái lỗ và ban (vệt) chữ ban này đồng âm với chữ ban trong Lỗ Ban song viết khác nghĩa khác.ND)

Cái gọi là cười và mắng đều là ẩn ý cho nên khi trò chuyện phải có lỗ tai thứ ba để nắm bắt ý đại ngôn ngoại của đối phương. ông tiến sĩ nọ đọc sách không ít mà lại không để giải mã được ẩn ý trong lời quan cai ngục, bị chế giễu mà vẫn hồn nhiên không biết. Thật là đần độn cục điểm ngốc không còn thể ngốc nghếch hơn nữa. Đó là bởi vì phần kinh của hạng người ngốc này không mẫn cảm. Người ta mắng mình lại tưởng khen mình, dù có một đôi tai to đến đâu cũng vô ích.

Kế 31. Kế bè đảng

Làm sao dệt tấm lưới quan hệ?

1. Gian nịnh cũng có bè đảng cùng sinh tử

Cuối đời Thanh, phái giám Lý Liên Anh tâm địa hiểm độc nhưng trong trường hợp không tổn hại quyền lợi của Thái Hậu Từ Hi và của bản thân thì vẫn làm bộ người thiện, chiếu cố thuộc hạ. Cho nên trong cung được tiếng tốt là người thương xót thuộc hạ.

Khi thái hậu Từ Hi 60 tuổi muốn đi du ngoạn Di Hòa Viên. Do xây dựng gấp cho nên ở đây còn một số kiến trúc chưa hoàn tất. Để tránh Từ Hi nổi giận, Lý Liên Anh bèn dẫn đường đi quanh tránh những chỗ đó. Nên đường đi có chỗ nào lót chưa tốt, Lý viên Anh bèn đi nhanh lên nước, đứng vào chỗ chưa lót đó, dùng áo che khuất chỗ đó không để Từ Hi thấy. Vì vậy các quan phụ trách xây dựng Di Hòa Viên hết sức cảm ơn Lý Liên Anh.

Đối với hoàng đế Quang Tự, Lý Liên Anh cũng dùng thủ đoạn trai mặt. Quang Tự vào cung năm 3 tuổi do Lý Liên Anh trực tiếp đưa vào. Hai vợ chồng Thuần Thân Vương dặn di dặn lại nhờ Lý Liên Anh chiếu cố Quang Tự và thường giử lễ vật tặng Lý Liên Anh rất hậu hĩnh. Trong cuộc đấu tranh giữa Quang Tự và Từ Hi, Lý Liên Anh luôn luôn đứng trên lập trường thái hậu Từ Hi nhưng bề ngoài thì tỏ vẻ đồng tình sâu sắc với Quang Tự. Khi Quang Tự bị giam lỏng ở Lưu Đài, thái hậu Từ Hi sai người đưa cơm có khi là thực phẩm thiu thối. Lý Liên Anh thừa cơ đến thỉnh an Quang Tự đem bánh bao giấu trong tay áo đến cho hoàng đế nên Quang Tự hết sức cảm kích. Khi bát quốc liên quân đánh vào Bắc Kinh trên đường hoàng thất tị nạn chạy về Tây An, Lý Liên Anh thấy Quang Tự mặc áo mỏng bèn cởi áo

khoác khoác lên vai hoàng đế ngay trước mặt mọi người. Trên đường đi. Ly Liên Anh chăm lo từng li từng tí khiến cho
thuộc hạ đều cảm động.

Lý Liên anh có nhãn quan chính trị, làm nội vụ Đại Tổng quản suốt hai triều Đồng Trị và Quang Tự giỏi lung lạc nhân tâm. Ông ta cũng giống Tần Cối đời Tống cũng là một cao thủ về phương diện này, đặc biệt chú ý ban ân huệ kết bè kết đảng. Tục ngữ có câu: "Gian nịnh cũng có bè có đảng cùng sinh tử." Làm người nhất là người lãnh đạo ai cũng cần có người ủng hộ. Thời Tống, Tần cối cũng được Vương Thứ ông giúp đỡ rất Vương Thứ ông là một văn nhân bần cùng cực độ có một người đồng hương là Lã Di Hao từng làm tể tướng trong triều. Vương Thứ ông muốn nhờ vả bạn nhưng Lã Di Hao không trọng thị. Khi Tần Cối làm tể tướng thì ông bèn đến theo Tần Cối. Sau khi biết cảnh ngộ của ông. Tần Cối thất rằng con người này tham lam, có thể dùng được bèn cười bảo ông ta rằng: "Chăng phải ông là đồng hương của Lã Di Hạo hay sao?" và tỏ ra là tri âm cua Vương Thứ ông. Tần Cối lập tức phong ông làm viên ngoại lang bộ đại, tiếp đến phong làm bí thư thiếu giám khởi củ xá nhân, trung thư xá nhân.

Vương Thứ ông cảm kích đến rơi nước mắt, lúc nào cũng tìm cách báo ơn khuyển mã với Tần Cối. Cuối cùng cơ hội đã đến. Chính sách đầu hàng của Tần Cối thất bại, quân Kim tiên công đại quy mô, quần thần yêu nước kể tội Trần Cối. địa vị Tần Cối lung lay. Vương Thứ ông bèn ra mặt giải cứu Tần Cối. Ông tâu với Tống Cao Tông rằng: "Trước đây quốc gia đại sự không có ai đưa ra được chủ trương gì tốt. Nếu nay vì chính sách của Tần Cối có chút trắc trở mà tham ngôi tể tướng dùng người khác e rằng người sau không chắc gì đã sáng suốt, tài giỏi hơn người trước. Hơn nữa quan tể tướng mới trước tiên sẽ bài xích dị dạng, chiêu mộ đồng đảng rối loạn cả lên, chỉ trong hai tháng thì quốc gia đã không còn yên ổn nữa. Như vậy có ích lợi gì cho quốc gia? Xin bệ hạ suy nghĩ kỹ, chớ đê kẻ tiểu nhân đục nước béo cò". Tống Cao Tông vốn nhu nhược, xin vào lời nói đó, Tần Cối bèn giữ

được chức tướng Tần Cối tự nhiên phải cảm kích Vương Thứ Ông, báo đáp hậu hĩ cho ông ta, đề bạt ông ta làm phó tể
tướng. Sau này trong việc bức hại Nhạc Phi, Vương Thứ ông cũng là nhân vật sách hoạnh mưu mô chủ yếu. Do trong mắt ông ta chỉ có Tần Cối, không có hoàng đế cho nên bị hoàng đế ghét biếm chức, nhưng Tần Cối trước sau vẫn nhớ ơn ông ta cho nên luôn luôn tặng lễ vật an ủi.

Kỳ thực làm ông chủ làm lãnh đạo đều cần phải kết bè đảng cùng sinh tử, nếu không sẽ mất nhân tâm và bị hạ bệ. Trong thời Tam Quốc không những Lưu Bị biết ném con thì Khổng Minh cũng không kém.

Gia Cát Lượng Bắc Phạt có kế sách lâu dài. Ông sử dụng chế độ quân địch luân phiên, đến một thời hạn nhất định thì cho 2/10 quân số giải ngũ về quê, lấy số tân binh bù vào đủ quân số như cũ. Như vậy quân đội luôn luôn trẻ và người lính cũ có điều kiện trở về quê làm ăn và nghỉ ngơi hồi phục sức khỏe sau thời gian tòng quân.
Có một lần, Tư Mã Tiêu đem 30 vạn quân nghênh chiến vừa đúng lúc quân Thục sắp thay quân cho 2/10 của 10 vạn quân về quê, tức chỉ còn lại 8 vạn lính cũ và 2 vạn lính mới chưa có kinh ghiệm chiến đấu, chắc chắn ảnh hưởng đến sức chiến đấu. Các tướng lính Thục rất lo bèn kiến nghị Gia Cát Lượng hoãn thay quân. Nhưng Khổng Minh lão luyện không chịu thất tín để mất thời cơ ban ơn lấy lòng người, vì vậy kiên quyết cho giải ngũ như kế hoạch đã định. Quyết định này của Gia Cát tường vua ban ra, quân lính cảm ơn đức người thống soái, thề chết cho chủ tướng. Số quân lính được giải ngũ cũng
thỉnh cầu tình nguyện ở lại chiến đấu. Toàn quân phấn khí một bằng mười, đánh tan quân Tư Mã Tiêu nhiều gấp ba quân Thục.

Gia cát Lượng đã cố kết nhân tâm khiến quân đội hình một bè đảng cùng sinh cùng tử với ông.

2. Xây dựng một quan hệ hữu dụng

Xã hội ngày nay là xã hội kinh tế thị trường, người người đều ở trong tình thế nguy hiểm chịu đựng một áp lực mức độ khác nhau. Nếu như anh đang lâm vào tình cảnh khẩn cấp đe dọa cuộc sống bình thường và sự nghiệp có cơ suy thoái mà lại chỉ khi có việc mới tìm người thì quả khó lòng giải nguy. Nếu như lúc bình thường anh không đặt vấn đề kết bạn lên hàng đầu thì lúc tâm sự tất trở tay không kịp. Tâm sự có nhiều nội dung. Hiện nay phổ biến là có việc có người. Có người giúp việc là có người giúp cho mình phát triển đạt được mục tiêu của mình. Nhưng nếu chỉ thực hiện theo phương châm có việc có người, không việc không người thì anh chỉ có thể đạt mục đích tạm thời, không thể lâu dài được. Nhưng nếu lúc không việc mà anh cũng giúp đỡ cho những người vô dụng thì cũng chỉ mất công vô ích. Phải giúp đỡ những người hữu dụng. Giúp người hữu dung là giúp đỡ thân bằng cố hữu tuy có khác nhau nhưng không mâu thuẫn nhau. Người ta giúp anh, anh phải trả ơn thì mới kết thành bè đảng cùng sinh tử được.

Theo truyền thống kết bạn của Trung Quốc thì kết bạn không nên có mục đích mà chỉ "dĩ tình, lợi hữu, biệt vô sở cầu” kết bạn vì tình cảm, không vì lợi ích học triết học vô vị. Nếu trong giao tế coi chú ý đến giá trị sử dụng của đối tượng vừa mới tiếp cận lợi dụng đối tượng thì bị coi đó là vụ lợi.

Quan niệm giao tế hiện nay có 3 mục tiêu cơ bản. Chúng ta không thể chỉ nhấn mạnh hoạn nạn cùng chịu phú quí cùng hưởng. tình cảm hòa hợp mà cự tuyệt việc nhờ và giúp đỡ lẫn nhau. Không thêt xem việc nhờ và giúp đỡ lẫn nhau là vụ lợi. Nhờ vả giúp đỡ lẫn nhau là một hành vi có tính xã hội, phân biệt con người với động vật. Thử hỏi nếu có một người không thể cùng hoạn nạn, cùng phú quí với anh, không thông cảm với nhau, không nhờ và giúp đỡ lẫn nhau thì anh có kết bạn với người đó hay không? Bằng không. Đủ thấy giao tế là có chọn lựa, chọn lựa là một cách thể hiện của mục tiêu.

Xây dựng quan hệ có thể trình bày một cách đơn giản. Đầu tiên xác định mục tiêu, sau đó tìm người có nhu cầu tương đồng, cuối cùng tiếp xúc với người đó và xác lập quan hệ. Có nghĩa là: mục đích người có nhu cầu tương đồng - quan hệ.

Có người chỉ đùa vào trực giác mà có quan hệ, có người phải nỗ lực khó khăn mới đạt được quan hệ. Loại người thứ nhất khó lòng dự đoán kết quả sẽ như thế nào. Loại người thứ hai tương đối hiểu cái lợi cửa quan hệ.

Quan hệ phải tốn một ít công sức mới có được. Một công ty nọ trong vòng hai tháng sẽ hoặc bị kiểm kê tài sản, hoặc bị phá sản. Công nhân viên chức nghe tin, có người đầu óc mê muội không biết nên làm gì, có người lén gọi điện thoại tìm nơi cộng tác khác để khỏi cùng chết liền với công ty. Rõ ràng, loại người thứ hai không phải là loại người có quan hệ cùng sinh tử với anh, không thể nào giúp anh làm nên sự nghiệp.

Quan hệ là sợi dây sinh mệnh. Giữ quan hệ nào đó với bên ngoài thì tin tức mới tinh thông. Làm sao để có những quan hệ đó, nhiều khi không thể giải thích được. Đó không phải là móc ngoặc mà là một loại bí quyết, phải hiểu đoàn kết là sức mạnh, rèn luyện thành tuyệt chiêu thu thập tin tức ngay ở những nơi khó thu thập được tin tức.

Người giỏi mở rộng quan hệ là cao thủ xã giao, biết nắm bắt thời cơ bắt quan hệ trong bữa tiệc, hội họp bàn việc công hay trong hội hè... Họ luôn luôn vểnh tai lắng nghe, thu nhập thông tin từ mọi nguồn, mọi nơi, mọi người. Chỉ cần anh giao tiếp nhiều thì tất sẽ có thu hoạch lớn.

Người giỏi bắt quan hệ không những phải khéo ăn khéo nói mà phải có con mắt thần, không bỏ qua đường tơ kẽ tóe nào cả. Họ là những trinh sát hay ký giả trời sinh, đáng hưởng vinh dự tiến sĩ xã hội học.

Nói tóm lại, con người phải luôn luôn quan tâm người xung quanh cả hữu dụng hay không, có nhu cầu tương đồng hay không để

đặt quan hệ. Đó là thường tình của con người không nên phê phán quá đáng.

3. Thích ứng với vòng giao tế mới

Đời người có thể xuất hiện nhiều biến đổi từ nhà trường đến đơn vị công tác, từ vùng này sang vùng khác, từ hoàn cảnh này sang hoàn cảnh mới. Mỗi người đều không thể thiếu những bước đi như thế. Mỗi khi có biến đổi anh sẽ đối mặt với một không gian giao tế xa lạ, phải đi hết một vòng giao tế mới, tái tạo một quan hệ người với người, thời gian này là thời kỳ cọ xát tiếp hợp của quan hệ giữa người với người. Trong thời kỳ cọ xát tiếp hợp nào nếu anh xử trí không thỏa đáng thì sẽ không tiếp hỏi được với hoàn cảnh mới. Nếu xử lý thỏa đáng thì anh sẽ nhanh chóng gia nhập vào hoàn cảnh mới. Làm thế nào để vượt qua thời kỳ cọ xát tiếp hợp này.

1. Giữ đia vị mới của anh cho đứng đắn.

Trong giao tế mỗi ngươi đều có địa vị tương ứng, đó là phản ứng của quy luật giao tế và cũng là yêu cầu của quy phạm xã hội. không giữ địa vị mới được đúng đắn thì trong giao tế tất sẽ đường đột mạo phạm, què quặt sẽ bị mọi nhời chê trách oán hận, chống đối, chế giễu, đả kích, quan hệ giao tế phức tạp nhiều biến đổi khiến cho người trong giao tế khó nhìn rõ, không dễ gì nắm bắt chính xác. Bản thân ở địa vị nào trong trường giao tế, làm thế nào để điều hòa được vị trí của mình, đó là việc không dễ dàng chút nào. Vì vậy khi đối mặt với hoàn cảnh mới, bằng hữu mới thì bước thứ nhất là anh phải nhận thức được bản thân. Đánh giá được bản thân, xác định được địa vị bản thân rồi mới biết nên bước vào trong giao tế từ góc độ nào. Một trường trung học trọng điểm thực nghiệm chế độ hiệu trưởng phụ trách được cấp trên ủng hộ điều từ trung học phổ thông ba vị giáo viên cốt cán đến bổ sung đội ngũ giảng dạy. Khi ba vị giáo viên này đến đơn vị mới nhận công tác đã băn khoăn: trường mới này là một trường trọng điểm, vậy nên giữ tư thế giáo viên cốt cán chàng hay là tỏ ra khiêm

tốn vừa được điều đến đơn vị công tác mới. Giáo viên Hoàng giữ nguyên tư thế giáo viên cốt cán của mình, kết quả bị bạn đồng sự mới chế giễu là không biết trời cao đất dày. Giáo viên Thúc thì thay đổi thái độ tự cao cũ chuyển sang khiêm tốn nhún nhường, kết quả bị đồng sự mới khinh thường. Chỉ có giáo viên Trương hiểu rõ hoàn cảnh giao tế không tỏ ra băn khoăn mà an nhiên tự tại, luôn luôn điều chỉnh vị trí giao tế của mình cho nên vừa nhanh chóng hòa nhập vào hoàn cảnh mới, vừa được đồng sự tôn trọng. Giữ địa vị đúng đắn trong hoàn cảnh mới là một quá tình tinh tế sâu xa mà không phải bất kỳ ai cũng thành công. Cần phải có trực giác giao tế, tu dưỡng tâm lý. Giữ cho tâm bình thường là điều có tác dụng trong việc điều chỉnh quan hệ giao tế.

2. Dùng tư thê ổn định giản dị.

thời kỳ Cọ Xát tiếp hợp là quá trình hiểu biết lẫn nhau. Người này người nọ đủ tính tình hoàn cảnh khác nhau không thể kê ra hết được cho nên tất có mâu thuẫn và xung đột nào đó. Anh là một gương mặt mới bước vào vòng giao tế mới mà mới bắt đầu đã không biết kiêng dè trong mắt mọi người nhe nanh múa vuốt, thế thì không thể nào tiếp hợp với mọi người được. Đây tựa hồ là tính cách hướng ngoại mà người trẻ tuổi thường hay có và cũng là vấn đề cần phải khắc phục. Thái độ giao tế trầm tĩnh giản dị mới thích hợp có lợi hơn cho việc cọ xát tiếp hợp của anh trong hoàn cảnh mới. Đó là phương pháp dĩ tĩnh quan động bản thân anh tự khắc chế thì anh có thể quan sát nắm bắt toàn diện và tinh tế hoàn cảnh giao tế mới từ đó thực hiện khế hợp và dung hòa một cách có mục đích với hoàn cảnh mới. Bề ngoài tựa hồ là một phương thức tiêu cực, thực nhất là một loại sách lược, là một cách ứng phó tích cực với hoàn cảnh mới. Còn nếu như tả xung hữu đột chỉ làm cho người ta hiểu lầm và phỉ báng anh mà thôi, anh khó lòng không trở thành kẻ không hòa nhập được với hoàn cảnh mới. Con người thì năng động, hoàn cảnh thì không thay đổi theo ý chí con người. Con người phải chủ động thích ứng hoàn

cảnh mới chứ không có lý do gì yêu cầu hoàn cảnh phải thích ứng với con người. Cho nên thay đổi thái độ là một hành vi chủ động hữu hiệu, phải chú ý đến hai chữ hữu hiệu. Phải thay đổi thái độ cho thành công, biến mình hoàn toàn thành một thành viên mới của hoàn cảnh mới. Giáo viên Trương là một giáo viên văn học lúc ở trường trung học năm nào cũng là giáo viên năm thứ 12. Khi đến trường trung học trọng điểm thì tình hình khác hẳn, ở đây nhân tài như nấm tất nhiên chức vụ giáo viên thứ 12 không đến hay ông. Dù anh có tài tuyệt đỉnh thì cũng phải chờ người ta nhận thức. Cho nên giáo Viên Trương suy nghĩ thông suốt không giống như giáo viên Hoàng đi tranh cãi nhất định đòi phải dạy năm thứ 10. Hành động hợp tình hợp lý của giáo viên Trương xuất phát từ đánh giá lại bản thân trong hoàn cảnh mới, điều chỉnh vai trò. Kết quả ông được mọi người yêu quí, còn giáo viên Hoàng thì bị lãnh đạo và đồng nghiệp hiểu lầm. Bồi dưỡng năng lực giao tế .

Cảnh giới cao của giao tế là quan hệ giữa người với người gắn bó với nhau như keo sơn. Tìm kiếm cách tiếp hợp tốt phải suy nghĩ tìm biện pháp về phương diện này. Sức hấp dẫn của anh trong giao tế biểu hiện ở năng lực giao tế của anh. Đó là một tổng thể có nội dung phong phú bao gồm hình tượng trí thức, đạo đức, năng lực, ngôn ngữ, hài hước của anh. Một người có ma lực giao tế mạnh thì người khác sẽ chủ động tiếp cận, tiếp thu, thích ứng với anh khiến cho những khác biệt mâu thuẫn trong giao tế bị tiêu trừ, sự cọ xát giao tiếp sẽ thuận lợi như nước đổ vào sông. Cho nên khi đối diện với hoàn cảnh mới bạn bè mới thì điều căn bản là bồi dưỡng năng lực giao tế độc đáo để sáng tạo cho anh một hoàn cảnh giao tế, tạo ra địa vị giao tế lý tưởng cho anh. Giáo viên Hoàng và giáo viên Thúc khởi đầu giao tiếp đã không đẹp là do chuẩn bị kém. điều tra không tốt cho nên không mở được lối đi giao tế trong hoàn cảnh mới khiến cho nhiều người hiểu nhầm. Nhưng hai ông đều là giáo viên giỏi có một số khả năng độc đáo. Ví dụ giáo viên Thúc giỏi thư pháp nên đã biểu diễn thư pháp cho mọi

người thưởng thức gây ấn tượng tốt đẹp. Giáo viên Hoàng nói chuyện tiếu lâm thường làm cho cộng sự cười và dần dần thân mật với nhau. Cuối cùng giáo viên Thúc và giáo viên Hoàng cũng đã tiếp hợp được với hoàn chỉnh mới như giáo viên Trương trở thành giáo viên mới được mọi người hoan nghênh. Gần đây giáo viên Trương được đồng sự đề cử làm phó hiệu trưởng.

Tóm lại , tu dưỡng tốt bản lĩnh giao tế thì sẽ dễ dàng tiết hợp trong hoàn cảnh mới.

Kế 32. Kế đe dọa

Làm thế nào để gây áp lực đối thủ một cách khéo leo?

1. Mượn gươm pháp luật

Cậu Đinh l5 tuổi từ nhà bạn học về nhà thì thấy cửa bị mở toang, trong nhà vọng ra tiếng di chuyển đồ đạc, nhìn vào thấy một ông đang lục lọi hòm tủ tìm tiền bạc. Ônng ta ngước mắt lên cũng phát hiện cậu Đinh bèn khua con dao thái rau lên trợn mắt bước về phía cậu Đinh. Cậu Đinh đối mặt với tên trộm cao lớn hơn mình bèn quắc mắt nhìn rồi quát: " Bỏ dao xuống !" Làm cho tên trộm khựng lại. Cậu Đinh dõng dạc nói tiếp: " Nói cho ông biết, nếu ông dùng dao chém tôi thì tình hình có khác ít ra phải ở tù từ 3 đến 5 năm, nếu ông bỏ dao xuống thì tôi để ông có cơ hội ra thú tội. Ba người bạn của tôi đang đứng ở ngoài cửa, tôi có thể gọi họ vào bắt ông. Ông ném dao xuống đất đẩy lại đây!" Khí thế của cậu Đinh áp đảo được tên trộm, nó bèn bỏ dao xuống đất. Láng giềng chạy đến giúp bắt tên trộm đưa ra đồn công an.

Một cậu học trò 15 tuổi mà chỉ mấy câu đã khuất phục được một tên trộm cao lớn hơn lại có dao thật đáng khâm phục. Phân tích kỹ có ba điều đáng khâm phục.

Một là dùng đe doạ trấn áp tên trộm. Cậu Đinh đã tiên phát chế nhân hét to: " Bỏ dao xuống !" Khiến cho kẻ trộm bất ngờ nên mất tinh thần, bị uy thế uy hiếp không dám khinh động. Cậu Đinh khắc phục thế yếu của mình nên hét lớn cho láng giềng nghe thấy ứng cứu làm cho tên trộm hoảng sợ.

Hai là dùng đe dọa uy hiếp đánh đổ phòng tuyến tâm lý của tên trộm. Khi kẻ trộm giơ dao lên, cậu Đinh không để cho nó có cơ hội

định thần đã dùng thanh gươm pháp luật có trong tay tấn công tiếp, bảo cho kẻ thù biết hình phạt đối với kẻ dùng dao đánh người nặng thế nào, nếu không dùng dao thì nhẹ như thế nào. Kẻ trộm cân nhắc tội nặng nhẹ buộc phải tự kìm chế. Cậu Đinh lại bồi tiếp một câu nói rằng có ba người bạn ở ngoài sẵn sàng vào bắt trộm. Đánh nhau không thể không gian trá, đối với kẻ trộm cũng thế. Trí trá này của cậu Đinh đã làm tiêu tan hy vọng liều mạng thoát thân của tên trộm. Nó đành buông dao chịu tội.

Ba là tuổi trẻ mà tâm cơ linh hoạt, từng câu từng câu ép tên trộm, vừa mưu vừa trí. Bảo tên trộm bỏ dao xuống đất rồi đẩy lại cho cậu, cậu đã quy định phương thức hành động cho kẻ trộm, ngăn chặn kẻ trộm lợi dụng bỏ dao mà biến thành hành hung.

Cách dùng thượng phương bảo kiếm pháp luật để đe dọa trấn áp hung đồ cũng có thể dùng để cảnh báo những chiếc đầu nóng nảy. Trong cuộc sống hiện thực, khi hai bên phát sinh xung đột kịch liệt, đối phương quá kích động có thể làm điều ngu xuẩn. Lúc đó các đồng nghiệp, người thân, lãnh đạo tất nhiên sẽ ra tay can ngăn. Có nhiều cách khuyên giải nhưng dùng uy lực pháp luật ngăn chặn bạo hành cũng là một biện pháp tốt khêu gợi ý thức pháp luật của đương sự, ước thúc ngôn hành của họ. Vận dụng pháp luật có mấy phương thức sau:

1. Mượn quyền uy pháp luật tăng thêm sức thuyết phục.

Đối diện với người đang nóng đầu, người khuyên bảo thể đứng trên lập trường pháp luật dùng khẩu khí nghiêm túc với thần thái uy nghiêm nhấn mạnh hậu quả nguy hiểm của hành vi phạm pháp, cảnh tỉnh đối phương thì có thể tránh khỏi sự việc diễn biến xấu. Thí dụ một thanh tra đến thôn nọ điều tra vụ án, phần tử phạm pháp xúc xiểm quần chúng gây sự, bao vây viên thanh tra, thậm chí ném đá ô tô của thanh tra, tình hình rất khẩn cấp. Để ngăn chặn họ, viên thanh tra đứng trên xe nói rằng: "Chúng tôi là người thi hành pháp luật của nhà nước, thi hành công vụ, mọi người nên tin tưởng chúng tôi làm việc công bình, không nghe theo những lời xúc xiểm. Nếu các

người vây đánh ngươi thừa hành pháp luật, ngăn trở công vụ thì đó là hành đồng phạm pháp, phải chịu trách nhiệm hình sự. Xin mọi người hãy giải tán!" Nghe xong, mọi người giải tán, tránh được một cuộc xô xát

2. Mượn kiến thức pháp luật tăng cường sức thuyết phục.

Với những người ngày thường không học tập pháp luật, gặp việc không khỏi không làm bừa bãi. Đối với hạng người này thì phải giới thiệu kiến thức pháp luật để cho họ biết nội dung pháp luật liên quan đến hành vi của họ như thế nào và hành vi đó có hậu quả pháp luật như thế nào. Khuyên bảo như thế mới đủ sức mạnh, đủ sức thuyết phục khiến đối phương tuân theo pháp luật, điều chỉnh ngôn hành không thỏa đáng của họ, cuối cùng đạt đến mục đích của khuyến cáo. Ví dụ một chiến sĩ có vị hôn thê ở quê nhà bị ức hiếp, khi nghe tin anh ta nổi giận bừng bừng mua một con dao đi báo thù. Chính trị viên bèn giải thích hành vi lỗ mãng của anh ta có thể dẫn đến hai hậu quả. Một là vi phạm kỷ luật quân đội, bêu xấu quân đội. Hai là vi phạm luật hình sự sẽ lại trừng phạt. Dạy anh ta cách vận dụng pháp luật để đấu tranh. Cùng anh ta nghiên cứu pháp luật, giúp anh ta viết một bức thư cho vị hôn thê khuyên cô ta tố cáo sự việc ra toà án. Ngoài ra, đơn vị quân đội gửi công văn cho chính quyền địa phương can thiệp. Cuối cùng sự việc được giải quyết toàn quyền.

3. Nhờ các điều luật cụ thể tăng cường sức hướng dẫn của lời khuyến cao.

Có khi đương sự bị hại bởi vì họ không biết cách bảo vệ quyền lợi của mình nên hành động quá khích. Người khuyến cáo nên dùng điều luật cụ thể để phân tích, đối chiếu sự việc, làm cho anh ta tâm phục khẩu phục, chọn lựa hành động đứng đắn.

Cha một công nhân trẻ hết ca đêm cưỡi xe đạp đi về nhà chẳng may ngã vào hố công trình xây dựng gãy xương, phải vào viện, mất mấy ngàn đồng viện phí, lại nghỉ việc mấy tháng. Anh công nhân trẻ tìm đến chủ quản công trường nọ, đòi bồi thường bị từ chối. Anh ta

bèn nhờ mấy tay anh chị cùng đến gây sự với vị chủ quản công trình đó, đập phá công trường. Vị thư ký của công trình biết tin bèn ra khuyên ngăn bao anh ta rằng: "Anh chớ có làm vậy vốn anh có lý nhưng nếu anh đập phá thì anh trở thành vô lý mà lại còn vi phạm nưã" Anh thanh niên công nhân đáp lại: "Anh nói dễ nghe nhỉ! Vậy tôi đi nói lý ở dâu? Tìm ai giải quyết vấn đề này?" Ông thư ký nói: anh không học pháp luật đương nhiên không tìm được lý. Anh có biết trong pháp luật có một điều như thế này chăng: "Khi đào hố lấp đất các thiết bị ngầm ở nơi công cộng, cạnh đường đi hay trên đường đi mà không đặt biển báo rõ rệt và không có biện pháp an toàn khiến cho người khác bị tổn thương thì bên thi công phải chịu trách nhiệm dân sự". Ông thư ký ấy gợi ý như thế khiến anh công nhân trẻ vui sướng hớn hở. Anh ta kiện ra tòa và cơ quan chủ quản công trình này phải bồi thường phí tổn cho cha anh ta. Vấn đề được giải quyết nhờ sự hướng dẫn pháp luật của ông thư ký.

2. Dùng áp lực tâm lý khiến đối phương lộ chân tưởng

Thời nhà Nguyện, chủ thừa huyện Ninh Hải là Hồ Cấp Trọng đi tuần tra ngẫu nhiên nhìn thấy một nhóm bà già tụng kinh trong am. Thấy viênn chủ thừa, một bà tố cáo bị mất cắp một chiếc áo, không biết ai trong số các bà đang tụng kinh đã lấy. Hồ Cấp Trọng sai người lấy một ít lúa mạch bỏ vài hạt lên bàn tay mỗi bà đang tụng kinh. Rồi ông chắp tay, miệng niệm kinh đi vòng quanh tượng Phật một vòng. Sau đó, ông nhắm mắt tọa thiền và nói: " Ta nhờ Phật làm phép hễ bà nào ăn cắp áo thì khi đi vòng quanh tượng Phật hạt lúa trên tay sẽ nảy mầm." ông)ảo các bà phải chắp tay niệm kinh đi vòng quanh tượng Phật. Ông quan sát thấy một bà mấy lần hé tay lén nhìn hạt lúa. ông bèn ra lệnh bắt trói bà ấy tra hỏi, qủa nhiên bà này ăn cắp áo. Bà ăn cắp này bị áp lực tâm lý là sức mạnh thiêng của Phật do Hồ Cấp Trọng mượn.

Một câu chuyện tương tự khác cũng rất điển hình, lý thú. Khi Lưu Tể làm quan huyện Thái Hưng có vợ một nhà giầu bị mất một chiếc trâm cài tóc bằng vàng. Trong nhà chỉ có hai cô giúp việc. Hai cô này bị đưa đến huyện đường thì kêu oan. Lưu Tể bảo mỗi cô cầm một đoạn cây sậy và nói: " Ai không ăn cắp chiếc trâm thì đoạn sậy không dài ra. Ai ăn cắp chiếc trâm thì đoạn sậy sẽ dài ra 2 tấc". Đoạn ông cho họ về nhà, hôm sau mang đoạn sậy trở lại công đường. Kết quả một đoạn sậy vẫn dài như cũ, một đoạn thì ngắn đi 2 tấc. Quan huyện lập tức ra lệnh bắt cô giúp việc có đoạn sậy bị cắt ngắn 2 tấc , thẩm vấn và cuối cùng cô ta thừa nhận đã ăn cắp cây trâm vàng.

Bình tâm mà xét, kẻ cắp không phải là quá ngu. Sở dĩ họ bị lừa phải lộ chân tướng là vì bị áp lực tâm lý mạnh nên nhất thời mất lý trí và bình tĩnh, trở nên xuẩn ngốc để lộ chân tướng. Phương pháp trắc nghiệm bằng gia tăng áp lực đột phá phòng tuyến tâm lý này có thể vận dụng vào xã hội hiện đại.

Có thê sử dụng các kỹ xảo tâm lý khác nhau trong đó có phương pháp gây ra áp lực trực diện. Phương pháp này dùng mọi biện pháp làm cho đối phương cảm thấy không thoải mái, lâm vào tình trạng cô lập hay phải chọn một trong hai quyết định. Tóm lại khiến cho đối phương cảm thấy lâm vào khủng hoảng rồi quan sát phản ứng của họ.

Khi con người lâm vào tình trạng khủng hoảng thì chân tướng bị bộc lộ, hoàn toàn mất đi lý trí che giấu chân tướng. Trong một tiết mục truyền hình nước ngoài đã từng mời 100 nghị viên lên truyền hình để thăm dò hoạt động tâm lý của họ. Họ ngồi trong phòng thu hình chỉ có mặt trước nhìn được ra ngoài, mang tai nghe vừa không nhìn thấy, không nghe thấy ai ngoài người phỏng vấn, họ nằm trong tình trạng khủng hoảng. Lúc bấy giờ gương mặt của họ đáng chú ý. Có một số nghị viên bộc lộ vẻ hung ác mà hàng ngày không hề biểu lộ, nổi giận rũ áo ra đi.

Nếu anh muốn biết đối phương giao tiếp đã nói thật hay không nói thật, quan tâm vấn đề đang đặt ra đến mức nào thì có thể dùng

phương pháp gây áp lực trực diện cố ý phản bác ý kiến của đối phương. Thăm dò tính chân thật của lời nói cố nhiên là quan trọng nhưng nếu kỹ xảo kém khiến cho đối phương tức giận thì được không bù mất. Nếu anh cho rằng đoạn tuyệt quan hệ với đối phương cũng vô vị hay anh tự tin có thể khắc phục sự tức giận của đối phương khôi phục quan hệ bình thường thì không kể, bằng không thì phải hết sức thận trọng mới được.

Phương pháp tương tự khác là đưa ra những điều kiện hà khắc để thăm dò tâm lý chân thực của đối phương.

Sử dụng ngược lại phương pháp tăng gia áp lực này cũng là một phương pháp thăm dò nhân tâm rất tốt. Nói một cách cụ thể là xóa bỏ áp lực khiến cho họ thoải mái buông lỏng cảnh giác, do đó để lộ chân tướng. Ví dụ người có tâm lý lười nhác vốn không ham thích công tác mà cũng không quan tâm công tác, lại sợ phê bình và trừng phạt, luôn luôn ở trong trạng thái hoảng hốt, cực kỳ khẩn trương không chịu đựng được. Họ bèn giải tỏa bằng cách làm ra vẻ tích cực công tác, loại hành vi này trong tâm lý học gọi là "phản ứng hình thành".

Nhưng do như thế trái với dục vọng lười nhác mãnh liệt mà lại luôn luôn phải tỏ ra tích cực thì tâm lý cực kỳ khẩn trương. Một khi có cơ hội thì loại phản ứng hình thành này sẽ bộc lộ một cách buồn cười. Loại người này mới thoạt nhìn tưởng là người công tác nhiệt tình, nhiệt tình đến mức dễ biến thành bệnh hoạn, công kích người không làm việc. Đó là một loại phản ứng hình thành méo mó.

Cần phải nhìn thấu tâm lý lười nhác thì có thể dùng phương pháp tán thưởng nhiều lần công tác của họ, khiến cho anh ta không sợ phê bình và trừng phạt. Nếu phản ứng hình thành dẫn đến nhiệt tình công tác thì chẳng bao lâu sẽ hết khẩn trương và bộc lộ tâm lý lười nhác của anh ta.

3. Lúc đó vô thanh thắng hữu thanh

Những bạn thường xem phim bạo lực nhất định sẽ thể nghiệm: cảnh dụng tóc gáy thường là cảnh vô thanh, im lặng đến mức rơi một cây kim cũng nghe tiếng động. Đạo lý này cũng rất linh nghiệm trúng kế đe dọa.

Đối với người sát khí đằng đằng nếu như anh không động lòng không mở miệng, không thèm đếm xỉa thì sẽ sản sinh ra sức mạnh uy hiếp lớn hơn, lấy cứng chọi cứng. Có nghĩa im lặng là vũ khí cứng rắn nhất.

Một người thân ở làng mang lên thành thị cho anh công nhân 8 con gà mái để cho đẻ trứng bèn làm một cái chuồng ở góc tường. Xưởng trưởng sai người khuyên anh ta thịt gà, bỏ chuồng gà. Anh công nhân không chấp hành quyết định đó. Xưởng trưởng sai người cưỡng chế bắt gà phá chuồng. Anh công nhân bèn xông vào phòng làm việc của xưởng trưởng để gây sự. Xưởng trưởng đang làm một văn kiện không ngẩng đầu lên. Đợi cho anh công nhân tuôn hết thịnh nộ ra xong, xưởng trưởng bèn rút ngăn kéo ra ném cho anh công nhân quyết định về việc này và cảnh báo: nếu còn xảy ra việc tương tự sẽ đưa anh ra khỏi nơi ở cuả công xưởng. Nói xong ông rũ áo đi xuống phân xưởng. Bấy lửa giận của anh công nhân đã tắt ngấm cúi đầu ra về. Vị xưởng trưởng này là một sức mạnh vô thanh để chiếm thế tâm lý khiến cho anh công nhân không đánh mà thua.

Có một số con buôn không tiệc tiền mua đỗ gia dụng sang trọng đắt tiền để ám thị thực lực của mình cũng là một cách sử dụng kế vô thanh. Một số người lão luyện thường hạ thấp giọng khi nói khiến cho người ta không lường được. Nói thấp giọng cũng có tác dụng như vô thanh.

Về quân sự kế không thanh cũng dùng sự yên tĩnh tạo ra đe dọa.

Thời Tam Quốc sau khi tướng Ngụy Hạ Hầu Uyến thua trận ở Định Quân Sơn. Tào Tháo thân hành dẫn đại quân thân hành dẫn đại quân đánh chiếm Hán Trung. Tướng của Lưu Bị là Triệu Vân và

Hoàng Trung đi cướp quân lương của Tào Tháo thì đại quân của Tào Tháo gặp đại quân của Tào Tháo ào ào xông lên. Triệu Vân thấy tình thế nguy kịch bèn quất ngựa xông vào quân Tào Tháo, ra sức chém giết vừa đánh vừa lui. Triệu Vân là tướng quân đánh đâu thắng đó, quân Tào Tháo tan tác. Triệu Vân thắng trận sắp quay về doanh trại, thấy bộ tướng Trương Trứ bị thương bèn đưa vè doanh trại. Quân Tào đã tâp hợp lại bèn ra sức đuổi theo đến tận doanh trại của Triệu Vân. Hôm đó huyện lệnh mệnh Dương là Trương Dực đang ở trong doanh trại Triệu Vân, thấy tình thế như vậy cả kinh muốn đóng cửa doanh trại phòng thủ. Trái lại, Triệu Vân lại lện mở toang cửa doanh trại, hạ cờ xuống, dừng tiếng trống. Chốc lát doanh trại giống như doanh trại không người, im lặng vô thanh. Tào Tháo đứng trước doanh trại Triệu Vân quan sát hồi lâu rồi nghĩ là có phục binh, do dự một lúc rồi hạ lệnh rút lui. Quân Tào Tháo vừa trở gót, Triệu Vân bèn hạ lệnh nổi trống liên hồi, bắn cào sau lưng Tào Tháo. Bỗng chốc trống trận nổi ầm ầm tên bay vun vút, quân Tào Tháo cho là quả có phục binh sắp xông ra bèn bỏ chạy tháo thân dẫm lên nhau kẻ chết người bị thương không ít. Như vậy quân tào Tháo không đánh mà bại.

Hôm sau Lưu Bị đến doanh trại Triệu Vân nói với bộ hạ rằng: “ Triệu Tử Long gan đầy mình!”. Từ đó trong quân sự gọi Triệu Tử Long là Hổ uy tướng quân.

Dám mạo hiểm để đe dọa quân địch nếu không có gan hơn người, không có kỹ xảo thao túng nhân tâm, không hiểu biết tâm lý của đối thủ thì có thể biến hay thành dở.

Kế 33. Kế xuống đài.

Làm sao xuông đài thoát khỏi quẫn bách?

1 . Kỳ thực đài cũng không khó xuống

Thời kỳ Võ Tắc Thiên, nhà Đường nghiêm cấm bắt giết động vật, ngay cả cá trong sông cũng được bảo hộ. Ngự sử Lâu Sư Đức bị phái đến Thiểm Tây nhậm chức. Khi vừa đến nhiệm sở, quan đầu bếp làm tiệc có thịt chiêu đãi ông. Lâu Sư Đức hỏi: "Toàn quốc cấm giết động vật, sao lại có thịt?" Quan đầu bếp cung kính trình bày rằng: "Là thịt cừu do bị sói cắn chết". Sư Đức nói: "Con sói này thật biết điều. Ngày hôm sau, đầu bếp lại dâng món ăn cá. Lâu Sư Đức lại hỏi cá ở đâu ra. Đầu bếp đáp: "Con cá này do sói cắn chết" lâu Sư Đức quát mắng đầu bếp: "Ngươi ngu quá, không biết nói cá cắn chết cá hay sao?" Mượn cớ thì phải xảo diệu, nói cho khéo không có trí không làm được.

Âu Dương Tu không thích Phật giáo. Nếu ai nói với ông về Phật sự Phật thư thì ông tỏ ra bất bình. Thế nhưng con út của ông lại có tên cúng cơm là Hòa Thượng. Có người hỏi ông rằng: "Ngài không thích Phật giáo, bài xích hòa thượng thế tại sao con ngài lại đặt tên là Hòa Thượng". Âu Dương Tu đáp rằng: "Đó chính là vì ta coi thường Phật giáo giống như mọi người thường đặt tên cho con là Ngưu (trâu), Lư (lừa) vậy". Người hỏi không nhịn cười được, hết lời ca ngợi tài ăn nói của âu Dương Tu.

Rõ ràng lý do mà âu Dương Tu đưa ra không phải lý do thật sự. Nhưng trong trường hợp người khác không mở miệng được mà ông lại tìm ra được lý do có sức thuyết phục nhời ta quả là người cơ trí.

2. Để cho người ta có đường xuống đài, cứu vãn tình thế như cứu hỏa

Nhà hàng Bắc Kinh có một thợ cắt tóc già tên là Châu Điện Hoa, đã từng cắt tóc cho Chu Ân Lai hơn 20 năm thành ra bạn với nhau. Chu Ân Lai thường cắt tóc, lúc nhàn rỗi thường đến nhà hàng vào ban đêm. Khi có quá nhiều khách chờ cắt tóc: Thợ cắt tóc bận rộn thì các khách đều nói thủ tướng rất bận, xin nhường cắt tóc trước nhưng Chu Ân Lai đều khéo léo từ chối, ngồi xem báo chờ đến lượt. Có khi Chu Ân Lai quá bận không có thời gian đến nhà hàng này cắt tóc bất đắc dĩ phải mời cụ Châu đến nhà cắt tóc. Có một lần cụ Châu cắt tóc cho Chu ân Lai đến lúc cạo mặt bỗng nhiên Chu Ân Lai ho khiến cho dao cạo làm dứt một vết nhỏ dưới cằm chảy máu. Cụ Châu thất thế rất lo lắng vội vàng xin lỗi Chu Ân Lai. Chu Ân Lai điềm dạm an ủi ông rằng: "Không hề tránh ông được. Lỗi tại tôi ho không báo trước, may mà ông nhanh tay nhấc dao ra!" Cụ Châu nghe xong rất cảm động mà vẫn lo trong lòng. Chu ân Lai muốn an ủi cụ Châu bèn mời cơm.

Vui lòng mở đường xuống đài cho người khác không phải chỉ là vấn đề kỹ thuật. Người không có lòng bao dung đại lượng, thường thích thú khi thấy người khác khốn quẫn thì không bao giờ trở thành cao thủ trọn vẹn.

Dạ hội ngày 23 tháng 9 năm 1993, đài truyền hình Bắc Kinh truyền hình trực tiếp ở Ngũ Châu đại tửu điếm. Quan chức các giới ở Bắc Kinh được mời tham dự.

Khi đài truyền hình sắp phát tiết mục xin đăng ký thế vận hội Olympic này qua vệ tinh ra toàn thế giới, vào 2 giờ 15 phút ngày 24 tháng 9, chủ tịch ủy ban Olympic thế giới ngài Havelant xuất hiện trên màn hình thì tất cả những người Trung Quốc ngồi trước máy ti vi đều chờ ông nói hai chữ Bắc Kinh. Quả nhiên ngài Havelant đã nói. ông dùng tiếng anh nói: "cảm ơn bắc Kinh". Có người chỉ nghe hai tiếng Bắc Kinh cho rằng Bắc Kinh đã được chấp nhận bèn hoan hô rầm rĩ cuồng nhiệt sôi động, các ký gia chuẩn bị phỏng vấn.

Ông Trương Đế, danh ca Đài Loan là khách mời danh dự cũng chìm trong làn sóng cuồng hoan. Bỗng nhiên ông thấy trên màn hình CCTY cảnh dân chúng Sydney hoan hô rầm rộ. Ông bỗng tỉnh ngộ vội vàng bảo với mọi người xung quanh: "Bình tĩnh, có lẽ đã lầm rồi!"
Hội trường im phăng phắc.

Trương Đế đứng dậy một cách khó nhọc. Danh ca nổi tiếng cơ trí lịch duyệt này lần đầu tiên cảm thấy khó nói. Ông nói: "Các vị, vừa rồi khi nghe hai tiếng Bắc Kinh, tim tôi đập rộn ràng vui sướng. Tôi tưởng rằng chúng ta đạt được vinh dự tổ chức thế vận hội, nhưng cuối cùng lại là Sydney. Nhưng tôi cho rằng Bắc Kinh đã thắng lợi rồi, thật sự thắng lợi rồi?" Hội trường vỗ tay nhiệt hệt . Ông nói tiếp: " Qua truyền hình, các vị thấy Bắc Kinh đã trở thành tiêu điểm của thế giới, tham gia thế vận hội rồi, chúng ta đã luôn là vũ đài thế giới. Đó là niềm kiêu hãnh của chúng ta... Các bạn thân mến, tôi từ đài Loan đến nhưng tôi đại biểu Trung Quốc, người Hoa toàn thế giới chúc Bắc Kinh của chúng ta tượng trưng cho tự do và hoà bình vĩnh viễn tiến lên, tiến đến thắng lợi! Vừa rồi có bạn nói 40% hi vọng là đúng. Trong một thời gian ngắn mà chúng ta khiến cho toàn thế giới hiểu biết chúng ta là không đủ, chúng ta nỗ lực tiến nhanh lên nữa, Bắc Kinh phải đi theo hướng đó".

Trương Đế giải tỏa khéo léo, mở ra con đường xuống đài cho toàn thể người Trung Quốc, cứu vãn tình thế. Đó là nhờ trong lúc cấp bách ông vẫn giữ được bình tĩnh thong dong tự tại.

Những việc khiến người ta không xuống đài được đa số xảy ra trong lúc bất ngờ, ngoài dự liệu của người ta. Nhưng chỉ cần có thể kịp thời thay đổi góc độ, khéo léo hóa giải thì không những tìm ra con đường xuống đài mà thậm chí lại làm cho cuộc sống thêm thú vị.

Có một đôi vợ chồng tranh chấp việc nhỏ nhặt cãi vã không thôi. Chính vào lúc bà vợ đang dở giọng sư tử gầm ra thì có một cặp vợ chồng bạn đến chơi Ông chồng quẫn bách khốn cùng. May bà vợ cũng

mềm tình giữ thể diện cho chồng, thấy bạn đến bèn lập tức dừng lời nhưng vẫn chưa có lối thoát. Người bạn thấy thế, cười nói rằng: "Nghe hai bạn chuyện trò rất nồng nhiệt, tôi đến không đúng lúc rồi". Nghe thế bà vợ đỏ mặt không nói gì bỏ đi. Ông chồng vội vã nói với bạn: "Đánh là thương, mắng là yêu chúng tôi vùa rồi đang nhu thế đó. Chớ thấy bà ấy vưa rồi ra vẻ hung hăng, chính là đang tỏ ra quan tâm tôi đó, không tin anh cứ hỏi bà ta". Bà vợ bèn từ trong buồng chạy ra cười ha ha với bạn. Thế là chấm dứt cuộc tranh cãi.

Vợ chồng hóa giải với nhau như thế cần phải có hai tố chất mới được. Một là phải có lòng bao dung nhẫn nhịn nhau, vui lòng mở đường xuống đài cho nhau. Hai là phải giỏi ứng biến giống như lính cứu hỏa lâm nguy, không biết sợ thi mới có phản ứng nhanh chóng giải tỏa tình thế.

Trong trường giao tế, mỗi người đểu phải xuất hiện trước mặt mọi người cho nên phải đặc biệt chú ý hình tượng của mình, vì thế lòng tự trọng và lòng hy sinh đặc biệt mãnh liệt so với bình thường. Người ta bị tâm trạng đó chi phối mà bị anh làm cho không có đường xuống đài thì phản ứng mãnh liệt hơn bình thường, thậm chí kết thành oán thù suốt đời. Còn nhu anh đã mở đường cho họ xuống đài, bảo vệ được thê diện của họ thì họ cảm kích vô cùng. Trong giao lưu, mở đường cho người ta xuống đài có anh hưởng rất sâu xa, cứu vãn tình thế như cứu hỏa.

3. Lấy lại thể diện

Nhiều lúc con người phải tính toán cho mình. Có một số người không thông cảm hoàn cảnh của anh, thấy anh lâm vào cảnh quẫn bách thì vui sướng. Cho nên hóa giải không phải chỉ lo cho người mà trước tiên là để tìm đường xuống đài cho bản thân, thoát khỏi bế tắc. Thuật tự tìm đường xuống đài không thể không học tập. Dưới đây trình bày đôi điều.

Trong cuộc sống hiện thực thường gặp trường hợp do lời nói sai mà lâm vào quẫn bách, ít nhiều ảnh hưởng đến mặt trái của giao tế. Cho nên sau khi nói sai thì quan trọng nhất là sửa sai như thế nào. Để sửa sai kịp thời sáng tạo một mối quan hệ tốt và một tâm cảnh tốt trong giao tế thì cần nắm được các phương pháp sửa sai. Lâm sai sửa sai là một biện pháp tốt. Biện pháp này là sau khi nói sai phải tiếp tục theo dòng nói sai một cách khéo léo dẫn đến sửa sai. Chỗ xảo diệu của biện pháp này là phải không động lòng, mặt không biến sắc xoay thuyền câu chuyện sang hướng khoe một bách tự nhiên.

Trong một tiệc cưới, khách mời chen chúc nhau đến chúc mừng cô dâu chú rể. Một ông quá cảm động nói: "Đi qua mùa yêu đương thì bước vào con đường hôn nhân dài dằng dặc. Phải thường xuyên bôi trơn bánh xe tình cảm. Hai bạn bây giờ giống như một cỗ máy cũ...". Vốn ông ta định nói "cỗ máy mới" nhưng lại nói nhầm khiến cho mọi người thảng thốt. Cặp tân hôn bất mãn vì họ vừa ly hôn với bạn tình cũ, cho rằng ông khách chế giễu họ. Ông khách vốn muốn so sánh tân nhân với cỗ máy mới, hy vọng họ ít ma sát nhau mà thông cảm cho nhau. Nhưng đã lỡ lời rồi cải chính càng vô vị. Ông lập tức trấn tĩnh lại nói tiếp: đã qua thời kỳ chạy rô đa". Cử tọa vỗ tay tán thưởng. Ông lại nói tiếp: "Tân lang tân nương, chúc mừng hai bạn vĩnh viễn tắm trong gió xuân". Mời người vỗ tay tán thưởng, đôi tân nhân rạng rỡ tươi cười, mặt như nở hoa.

Vị khách này lấy sai sửa sai thật tuyệt. Nói sai rồi thì cứ tiếp tục nói theo điều nói sai nhưng chuyển ý sang hướng khác, thay đổi ngữ cảnh, đổi lời nói sai khó chịu thành lời chúc phúc giống như điểm thạch thành kim.

Tại một số nơi công cộng anh đã từng phạm sai lầm nay có người cố ý nhắc lại điều không tốt đẹp đó của anh . Nếu anh trực tiếp giải thích thì e không bao nhiêu người thông cảm với anh mà có khi lại tiếp tục chất vấn anh khiến cho tình thế càng xấu đi. Trong trường

hợp này anh có thể dùng tỉ dụ, ám thị... khiến cho người ta thông cảm với hoàn cảnh phạm sai lầm của anh.

Krutsop đã từng được Stalin hết sức tín nhiệm và trọng dụng. Sau khi ông phê phán Stalin thì nhiều người Xô Viết nghi ngờ rằng nếu như đã biết sai lầm của Stalin từ trước thì tại sao ông lại chưa bao giờ đưa ra ý kiến bất đồng với Stalin? Ông có tham dự vào những hành vii sai lầm đó hay không?

Trong một đại hội đại biểu của Đảng Cộng Sản Liên Xô, Krutsop lại phê phán sai lầm của Stalin. Có người trong hội nghị đưa lên một miếng giấy, Krutsop mở ra đọc: “Lúc bấy giờ ông đang ở đâu?"

Đó là một vấn đề hết sức gay cấn, mặt Krutsop rất khó coi, khó lòng trả lời nhưng không thể né tránh câu hỏi này mà cũng không thể giấu mảnh giấy đi đâu. Ông cũng biết nhiều người có câu hỏi như thế, hơn nữa bên dưới hàng ngàn cặp mắt đang chăm chú nhìn mảnh giấy trong tay ông chờ ông đọc lên. Krutsop suy nghĩ một lúc rồi cầm mảnh giấy lên đọc nội dung. Sau đó ông nhìn xuống hội trường lớn tiếng nói: "Ai viết mảnh giấy này mời đứng dậy lên bục ngay". Không ai đứng dậy. Mọi người tim đập thình thịch không biết Krutsop định làm gì? Người viết mảnh giấy càng lo lắng không biết sau này điều tra bị phát hiện thì sẽ như thế nào? Krutsop lại nhắc lại một lần nữa, toàn hội trường lặng im như chết, mọi người đã chờ cơn giận của Krutsop bột phát ra. Vài phút trôi qua, Krutsop nói một cách bình tĩnh: "Được rồi, tôi bảo cho anh biết, lúc bấy giờ tôi đang ngồi ở chỗ hiện nay anh đang ngồi".

Krutsop đã khéo léo sáng tạo ra một cục diện mượn cảnh tượng mà mọi người đều hiểu hàm nghĩa để chuyển hóa thành ẩn ý trong đáp án của ông. Cánh trả lời này vừa không tổn hại uy tín của mình vừa làm cho người nghe cảm nhận thấy ông che giấu sai lầm một cách văn.

Cách hóa giải hữu hiệu này làm cho người ta ó thể nghiệm thật sự của bản thân, từ đó cảnh tỉnh họ chất vấn quá hà khắc nan giải.

Như vậy, có nhiều cách mở đường xuống đài cho người khác và cho bản thân giữ được thể diện, chuyển biến được tình thế từ quẫn bách sang thoải mái. Điều cốt yếu là bình tĩnh và nhanh trí cũng có khi phải có cả hài hước.

Kế 34 Kế ám thị

Làm thế nào dùng lời nói khéo léo khiên cho đôi phương hứng thú?

1. Lời nói nghe thanh, chiêng trống nghe âm

Trong cuộc sống có nhiều lời không thể nói trực tiếp mà phải ám thị. Cho nên có lối nói nước đôi, nói bóng nói gió, chỉ chó mắng mèo.

Năm 1972, tổng thống Mỹ Nixon đang thăm Liên Xô sắp đi thăm các thành phố khác. Tổng bí thư Đảng Cộng Sản viên Xô Bretgonhep ra sân bay tiễn khách. Máy bay có sự cố, một động cơ không làm việc. Nhân viên sân bay lập tức kiểm tra máy bay. Nixon và tùy tùng đành chờ. Bretgonhep từ xa nhìn, lông mày nhíu lại. Để che giấu sự quẫn bách, ông bèn cố ý nói nhẹ nhàng: "Thưa Ngài Tổng Thống, thật đáng tiếc, xin lỗi Ngài làm lỡ chuyến bay của Ngài!" ông vừa nói vừa chỉ tay những người đang bận rộn trên sân bay và nói tiếp: "Ngài xem, tôi phải xử phạt họ như thê'nào?" Nixon đáp rằng: "Không! Nên đề bạt họ! Nếu như không phát hiện được sự cố thì khi máy bay lên trời rồi càng đáng sợ hơn!" Lời nói của Nixon ngầm ý châm chọc cay chua, chỉ trích một cách vô thanh mà lại thể hiện ra tựa hồ khen ngợi. Nghe lời nói đó ngoài cười đau khổ ra khó còn biết nói gì nữa.

Nghe lời nói phải nghe thanh, nghe chiêng trống phải nghe âm, tức phải hiểu cái ẩn tàng bên trong thanh và âm.

Nghe lời nói có chính xác hay không thì ngoài năng lực tu dưỡng ngôn ngữ của bản thân ra, giải mã lời nói chính xác hay không mới là quan trọng. Không nên xem thường sai lầm giải mã lời nói. Sai lầm đó

không những làm trò cười mà còn ảnh hưởng đến mâu thuẫn và hiểu lầm trong giao tế.

Có khi người ta không nhận thấy thông tin của anh bởi vì họ không nắm được ý thật trong lời nói của anh.

Cậu Cường Ni nói với thầy giáo rằng: "Em không muốn dọa người nhưng cha em bảo, nếu thành tích học tập của em kém thì có người phải bị đòn". Thầy giáo ngộ nhận là cha cậu dọa đánh thầy giáo.

Để tránh hiểu lầm thì khi nói, chúng ta phải chú ý đến dùng chữ có đắc hay không và cũng phải chú ý ẩn ý của lời nói có thích đáng hay không. Ví dụ có một câu quảng cáo thường gặp: "Heineken có thể là loại bia ngon nhất thế giới". Có người cho quảng cáo này tương đối thực tế, không khoa trương. Nhưng nếu xét từ góc độ ẩn ý thì câu quảng cáo đó có vấn đề. Câu đó có hàm nghĩa là Heineken không nhất định là loại bia nhất thế giới. Hàm nghĩa này tất người quảng cáo không thích.

Trong cuộc sống hàng ngày cũng vậy, đến chơi nhà người ta chớ thấy vật hay đẹp mà khen. Đại loại như: “Chai rượu này rất ngon", "Cái bật lửa này đẹp quá", như vậy chủ nhà lầm tưởng anh muốn uống rượu và muốn có tặng phẩm.

Nhưng khi anh lỡ nói ra một câu có thể có hàm nghĩa không tốt thì không nên hoang mang bởi vì ngữ nghĩa thông dụng của từ hội mạnh hơn ẩn ý của lời nói. Hoàn toàn có thể sửa lại cho khỏi hiểu lầm. Ví dụ khi anh khen rượu ngon bị hiểu lầm muốn uống rượu thì anh có thể nói thêm anh không uống được rượu vì lý do gì đó. Thế là chủ nhà hiểu ý của anh, không còn hiểu theo ẩn ý lời nói nữa.

2. Dĩ nhu khắc cương, che giấu chỗ lợi hại của mình

Trong cuộc sống hàng ngày, trực tiếp nhục mạ người khác tất họ dễ dàng hiểu ngay. Còn nếu như biết dùng ẩn ngữ để nhục mạ người khác thì người nghe phải chú ý lắm mới hiểu. Người nghe không

những phải nghe ra ác ý của người nói và hơn nữa khi cần thiết có thể dùng gậy ông đập lưng ông phản kích lại.

Nghe nói có một thương gia gặp thi sĩ Haimt (nhà thơ Do Thái) bèn nói với ông ta rằng: "Gần đây tôi đến đảo Tahiti, ông có biết trên đảo có cái gì đáng chú ý hay không Haimt đáp lại rằng: "ông nói đi, cái gì vậy? Thương gia nói: "Trên đảo đó vừa không có người Do Thái vừa không có con lừa." Haimt trả lời: "Hay lắm, nếu tôi và ông cùng đến Tahiti thì có thể bổ khuyết hai thiéu sót đó. "

Thương gia đánh đồng người Do Thái với con lừa, rõ ràng ngầm mắng người Do Thái giống con lừa. Haimt hiểu đối phương mắng mình bèn trả lời ẩn ý thương gia là con lừa khiến cho thương gia cụt hứng mà mang nhục vào thân.

Khi bị bọn tiêu nhân nói bóng nói gió nhục mạ anh thì anh có thể dùng các biện pháp sau đây:

1. Dĩ nha hoàn nha (nếu người ta đánh gãy răng anh thì anh cũng đánh gãy răng người ta).

Anh phải kịp thời nắm bắt được chỗ sơ hở trong lời nói đối phương phản kích vạch mặt đối phương. An Đồ Sinh rất giản dị, đội một chiếc mũ rách đi ra đường. Có người qua đường chế nhạo ông nói rằng: "Cái đồ chơi gì trên đầu anh đấy? Có thể gọi đó là cái mũ ư?" An Đồ Sinh lập tức phản kích nói rằng: "Cái đồ chơi gì dưới mũ anh đấy? Có thể gọi đó là cái đầu được ư?" An Đồ Sinh đã dùng lại phương thức nói của đối phương để ăn miếng địa miếng khiến cho mọi người xung quanh thích thú vô cùng.

2. Lấy lùi làm tiến.

Thời xưa Yến Anh của nước Tề đi sứ nước Sở. Yến Anh lùn, vua Sở bèn chế giễu nói rằng: !'Chẳng nhẽ nước Tề hết người rồi hay sao? Yến anh đáp rằng: "Người qua lại trên nước đường thủ đô nước Tề chỉ cần giơ tay áo lên là che mặt trời, nhỏ mồ hôi xuống thì như mưa, mọi người chen chân nhau sao lại nói là nước Tề không có người". Vua sở tiếp tục nói: " Nếu đã đông người như thế thì sao lại phái người như

ông đi sứ?" Yến Anh đáp lại rằng: " Vua Tề sai người có bản lĩnh nhất đi sứ nước có vua hiền tài nhất, phái người hèn kém nhất đến nước có vua kém nhất. Tôi là người hèn kém nhất nên bị phái đến nước Sở" Vua Sở hổ thẹn.

Trong câu chuyện này Yến Anh đã dùng phương pháp lấy lùi làm tiến tựa hồ tự đánh giá mình thấp mới bị phái đến nước Sở đó là lùi, thực tế là chế giễu vua Sở bất tài, đó là tiến. Lấy lùi làm tiến, giấu kim trong bọc khiến cho Sở Vương không nhục mạ được Yến Anh mà trái lại lại bị chê bai.

3. Che giấu lợi hại của mình.

Trong một số trường hợp có thể đem một từ tách ra giải thích đem lại một ý mới cảnh mới. Có một lần Chu ân Lai tiếp kiến ký giả Mỹ, một ký giả không có thiện ý khiêu khích hỏi rằng: "Thưa Ngài thủ tướng tại sao người Trung Quốc gọi đường cái con người đi là mã lộ (mã là ngựa, lộ là con đường)?" Thủ tướng Chu ân Lai nghe xong trả lời một cách tự hào rằng: "Người Trung Quốc chúng tôi là Mã Khắc Tư phi lộ (con đường của Mác) gọi tắt là mã lộ". Vị ký giả này câm miệng không nói nên lời. Câu trả lời thần diệu này của Chu ân Lai đã lợi dụng khéo léo phương pháp tu từ học sáng tạo ra một hàm ý tân kỳ điểm thạnh vi kim, hóa thuyết thành xảo vừa bảo vệ được sự tôn nghiêm của Trung Quốc lại phản kích khéo léo vị ký giả Mỹ nọ. Thật là che giấu lợi hại của mình quy thần không thấy được, một khi bộc lộ lợi hại thì thiên hạ không ai chống lại được.

4. Dĩ nhu khắc cương.

Ví dụ hai ông Giáp và ất vốn quan hệ với nhau kháng tốt . Một hôm hai ông gặp nhau trong hẻm nhỏ. Giáp ngạo mạn bảo Ất rằng: "Ta không nhường lối đi cho ngươi, ngươi làm gì được ta? ăn thịt ta ư?" Ất chậm rãi nói rằng: "Đương nhiên tôi không thể ăn thịt anh vì tôi theo đạo Hồi". Câu trả lời tựa hồ Ất thỏa hiệp với Giáp, kỳ thực ngầm mắng Giáp là con lợn (vì người theo đạo Hồi không ăn thịt lợn).

Trong lời lại có lời, cơ bản có hai công cơ bản. Một là có thể nghe được ý tại ngôn ngoại của đối phương, hiểu được thâm ý ác độc, nếu không thì trở thành đầu đề đàm tiếu của người ta. Hai là phải biết diễn đạt ý mình một cách uyển chuyển khéo léo, lời nói rất nghệ thuật mà lại khiến cho người nghe ngầm hiểu trong lòng biết rõ chỗ
lợi hại trong lời nói của anh. Địch thủ của anh tiến công cạnh sườn có ý ác độc, đó là một loại sấm sét vô hình, thậm chí (có thể làm cho anh thân bại danh liệt. Anh chớ có xem thường. Thượng sách để đối phó với ám tiễn bắn lén là ảo thuật bắt tên quay lại đả kích địch thủ. Bảo vệ thanh danh và thể diện của mình là tự bảo vệ. Muốn đứng vùng trong trường đời phải chuẩn bị công lực.

3. Làm bẽ mặt người ta vừa đủ thì thôi

Trong quan hệ giao tế, do nhiều nguyên nhân có lúc chúng ta làm bẽ mặt người khác. Nếu xử lý không thỏa đáng dễ dẫn đến đắc tội với người ta, thậm chí kết oán thù. Người ta có lỗi với anh thì anh vẫn phải có thể tha được thì tha. Tha tội cho người khác cũng không thể sỗ sàng. Tâm sự với người thân cũng phải hàm súc khéo léo, không được lỗ mãng. Lợi dụng trong lời có lời để ám thị cho người khác cũng không thể không có kỹ xảo ảo diệu.

1. Cự tuyệt cũng phải có phương pháp.

Có một số người nhờ người giúp đỡ song vì nhiều lý do không tiện mở miệng nói thẳng, thích dùng ám thị ném đá dò đường. Lúc đó tốt nhất anh cũng dùng ám thị để cự tuyệt.

Hai người đi làm thuê tìm đến nhà anh Lý đồng hương đang công tác tại thành phố, phàn nàn làm thuê khó nhọc mà lại không đủ tiền ở nhà trọ hay thuê phòng riêng. Ngầm nói muốn ở nhờ nhà anh Lý. Anh Lý nghe xong bèn ám thị nói rằng: "Đúng rồi, thành phố không bằng ở nhà quê ta, chỗ ở rất khó khăn, như tôi đây hai gian phòng nhỏ như lỗ mũi mà ở cả ba thế hệ. Cậu con học trung học của tôi không có giường, đêm đêm đành ngủ trên đi văng. Hai anh từ xa

đến thăm tôi đáng lẽ phải giữ lại chơi vài ngày, đáng tiếc không thể làm được!" Hai vị đồng hương nghe xong hiểu ý bèn rút lui.

2. Trách móc cũng phải có kỹ thuật.

Nói chung trong tranh luận thì phía có ưu thế rõ rệt chớ nói quá rắn, quá chặt chẽ. Dù cho đối phương sai cả thì tốt nhất kẻ thắng cuộc cũng nên buộc đối phương nhận lời và kết thúc tranh luận một cách có thể diện.

Một công nhân viên chức một cơ quan nọ trong khi ăn cơm ở một hiệu cơm phát hiện có con ruồi trong bát canh bèn nổi giận. Anh ta chất vấn người phục vụ, người này thản nhiên không đếm xỉa. Sau đó anh tìm chủ hiệu hỏi: "Bát canh này là cho ruồi hay cho tôi, xin ông giải thích cho?" Chủ hiệu mắng người phục vụ mà thản nhiên không quan tâm anh ta. Anh ta bèn ám thị chủ hiệu: “Xin lỗi, xin ngài cho tôi biết khởi tố hành vi xâm phạm quyền lợi người khác của con ruồi như thế nào?" Bấy giờ chủ hiệu mới ý thức sai sót của mình bèn đổi bát canh khác và xin lỗi: "Anh là khách quí nhất của chúng tôi". Rõ ràng anh công nhân có lý trăm phần trăm nhưng không quấy nhiễu chủ hiệu mà mượn việc tố cáo con ruồi để ám thị cho đối phương buộc phải xin lỗi. Thật vô cùng hài hước hóm hỉnh mà lại hóa giải rất đạt tình thế quẫn bách của hai bên.

3. Dùng lựa chọn kết thúc xung đột.

Trong cuộc tranh luận náo nhiệt, khi kẻ có lý thấy rằng dùng lý lẽ phân bua không ích gì nữa thì dùng một cách nói ngoài mềm trong rắn kết thúc tranh luận. Đem hình thế không thể lưỡng toàn kỳ mỹ đặt ra trước mặt đối phương, khiến cho họ mất cơ sở tranh luận thì có thể đạt kết quả cảnh tỉnh đối phương làm dịu không khí tranh luận.

Nhà sinh vật học Baxit đang làm thí nghiệm trong phòng thì một thanh niên đột nhiên xông vào chỉ trích ông dụ dỗ vợ anh ta. Tranh luận dẫn đến hai bên quyết đấu ổng Baxit thanh bạch hoàn toàn có thể đuổi anh thanh niên ra khỏi phòng hay hơn là quyết đấu. Nhưng làm như vậy không giải quyết được vấn đề, thậm chí có thể

dẫn đến cả hai bên đều bị thương. Lúc bấy giờ Baxit trầm giọng nói rằng: "Tôi vô tội... Nếu như anh không thể không quyết đấu vậy thì tôi sẽ chọn vũ khí." Đối phương đồng ý. Baxit bèn nói rằng: "Trước mặt có hai chiếc lọ, một chiêc đựng vi khuẩn đậu mùa, một chiếc đựng nước lã Anh hãy chọn lấy một lọ mà uống cạn, lọ còn lại tôi sẽ
uống nốt. Có được không Anh thanh niên lặng người, bỗng chốc anh ta lâm vào tình thế nan giải vì không biết lọ nào có vi khuẩn lọ nào là nước lã. Anh ta đành phải chấm dứt tranh luận và khiêu chiến, lặng lẽ rút lui. Rõ ràng Baxit đã đưa ra một vấn đề hóc búa, bề ngoài mềm mỏng mà bên trong chứa đầy chông gai, như vậy mới kết thúc được việc quyết đấu.

4. Giải nghĩa để loại bỏ khốn quẫn, đưa ra một cách giải thích nào đó để tỏ sự bất mãn của mình.

Chu nữ sĩ đi công tác ngồi trên xe lửa cạnh một chàng trai có vẻ đạo cao đức trọng. Anh ta bắt chuyện với Chu nữ sĩ. Chu nữ sĩ thấy ngồi im cũng vô vị bèn trò chuyện với anh ta. Khi bắt đầu thì chàng trai còn tỏ vẻ đứng đắn chi bàn luận việc đi tàu vất vả mà một số vấn đề xã hội không hợp lý. Nhưng không biết vì sao đang nói chuyện bỗng nhiên chàng trai chuyển sang hỏi Chu nữ sĩ rằng: "Cô đã kết hôn chưa?" Chu nữ sĩ bỗng thấy chán ghét anh ta bèn bình thản trả lời: "Thưa ông, tôi nghe người ta nói không nên hỏi đàn ông thu nhập bao nhiêu cho nên tôi không hỏi thu nhập của ông. Và người ta nói không nên hỏi phụ nữ kết hôn chưa cho nên tôi không thể trả lời câu hỏi của ông. Xin lỗi ông. Chàng trai nghe nói thế bèn cảm thấy mình quá đường đột, gượng cười không nói nữa.

Chúng ta không thể không thán phục Chu nữ sĩ lợi khẩu. Chỉ mấy câu mà vừa tỏ ý bất mãn đối phương thất lễ lại không làm cho đối phương không còn đường xuống đài, được cả đôi đường.

5. Giả vờ hồ đồ.

Người nghe được trong lời có lời mà lại giả vờ không nghe ra khiến cho đối phương vô kế khả thi. Ví dụ cậu Minh nói với cha rằng:

"Cha này, hôm nay cha của cậu Vĩ đưa nó đi chơi". Người cha bèn trả lời: "Đúng, cha biết rồi". Cậu Minh có ẩn ý xin cha dẫn đi chơi. Cha cũng hiểu ý con song cố ý giả vờ hồ đồ.

6. Ngầm trao tâm sư.

Có thể nhìn thấy thế giới nội tâm một con người qua sắc mặt cử chỉ và ngôn từ. Bạn tình có hàm dưỡng thì có thể hiểu rõ tình cảm của người yêu qua một cử chỉ, thậm chí một cái nhìn của đối phương. Khi xem các tiết mục văn nghệ thì bạn trai thường bình luận thao thao bất tuyệt làm ảnh hưởng bạn gái và người xung quanh, lúc đó bạn gái có thể dùng ngôn ngữ thân thể để tỏ ý bất mãn hoặc giả chăm chú xem biểu diễn, tỏ ý không quan tâm nghe lời chàng nói hoặc giả xem tạp chí, tỏ ra không hứng thú lời chàng. Chàng bèn dừng lời bởi vì thấy nàng không quan tâm. Trong lúc yêu đương, lắm lúc chàng quá kích động không khống chế được tình cảm, ánh mắt hay cử chỉ của chàng tỏ ra rất ham muốn. Thế thì nàng nên đối phó như thế nào? Trách móc thì e tổn thương chàng mà để cho chàng tùy ý muốn làm gì thì nàng không muốn. Tốt nhất nên nhìn chàng một cách giận dỗi hay xị mặt xuống làm ra vẻ lạnh nhạt thì chàng sẽ hiểu nàng bất mãn không dám tùy tiện nữa.

Kế 35. Kế đàm phán

Làm thế nào để chiếm thượng phong trong xung đột và tranh chấp?

1 . Đàm phán là một cuộc đọ sức nhẫn nại

Quá trình kích tướng luôn luôn là quá trình đọ sức nhẫn nại, ai mất nhẫn nại trước thì thua. Trong một câu chuyện về Rockerffeller kể lại một hôm đột nhiên một ngươi xông vào phòng làm việc đến trước bàn của ông nắm tay đấm mặt bàn, nổi giận đùng
đùng, hét to: " Roekerffeller! Tao hận mày! Tao có đầy đủ lý do để hận mày rồi chửi mắng hơn mấy phút. Các nhân viên trong phòng làm việc vô cùng công phẫn, cho rằng Rockerffeller sẽ ném lọ mực vào mặt anh ta hay gọi bảo vệ đến đuổi anh ta ra, nhưng ngoài dự đoán của mọi người, Rockerffeller không làm như vậy. Ông dừng bút
nhìn anh ta một cách hiền hòa. Anh ta càng hung hăng ông càng hiền hòa khiến cho anh ta không hiểu tình thế ra sao dần dần bình tĩnh lại. Bởi vì một người nổi giận mà không ai phản kích thì không thể nổi giận lâu dài được. Anh ta mất giận. Anh ta chuẩn bị đến đấu
Rockerffeller và đã nghĩ Rockerffeller sẽ phản ứng như thế nào, anh ta sẽ phản bác như thế nào. Cuối cùng anh ta gõ mấy cái lên mặt bàn, vẫn không có phản ứng gì đành lủi thủi bỏ đi. Còn Rockerffeller thì điềm nhiên như không có việc gì xảy ra, cầm bút tiếp tục công tác. Không đếm xỉa sự công kích vô lễ của đối phương là giáng trả một đòn thí mạng. Nguyên nhân thắng lợi là trong khi đối thủ nóng nảy, không nhẫn nại được nữa, liên tục tấn công anh mà anh vẫn bình tĩnh. Rockerffeller dùng biện pháp hạ thấp mình để kích tướng còn

đối phương dùng chọc tức làm thủ đoạn, nhưng đối phương không có công phu nhẫn nại bằng Rockerffeller cho nên thất bại rút lui.

Lại còn có một ví dụ khác: Glina bỏ phiếu phản đối một quyết định của quốc hội. Lãnh tụ đảng ông mắng ông là đồ phản bội, muốn phá hoại đảng. Lúc bấy giờ Glina đang viết, không thèm ngẩng đầu lên tựa hồ không có ông lãnh tụ cạnh mình. ông này thấy Glina lạnh lùng như thế lại càng thêm giận dữ, giận dữ đến mức nhục mạ Glina. Nhưng Glina vẫn không đếm xỉa, vẫn tiếp tục viết. Ông khách không còn cách gì khác bèn đi quanh bàn giấy của Glina rồi quay về chỗ cũ đứng lại tiếp tục nói thao thao bất tuyệt. Dù ông khách đã lặp đi lặp lại hành động này mấy lần nhưng Glina vẫn không ngừng bút. Cho đến khi hết lời hết giận ông khách chuẩn bị ra về, Glina mới từ từ đặt bút xuống, mỉm cười ném ra một cái nhìn đắc ý và nói: "Sao lại vội đi thế Quay lại tiếp tục trút giận đi?"

Đánh nhau phải chọn đối thủ, khích tướng phải tìm người lỗ mãng. Tìm người khí cao chục trượng lạnh như băng giá mà kích tướng thì sẽ giáng như Napoleon gặp Mettonick, Chu Du gặp Khổng Minh. Kết quả tất nhiên lại bị kích tướng, tự mình chuốc lấy nhục vào thân.

2. Đạo đàm phán là nhất xướng nhất họa

Triệu phú Mỹ Hove Husse có một lần muốn mua một loạt máy bay bèn tiến hành đàm phán với đại biểu một hãng chế tạo máy bay. Husse đề nghị viết rõ vào hợp đồng 34 yêu cầu của ông trong đó có 11 yêu cầu không thể nhân nhượng, nhưng điều đó lại là bí mật của đối phương. Đối phương không đồng ý. Hai bên không bên nào chịu nhượng bộ, xung đột càng ác hệt phát triển đến mức đuổi Husse ra khỏi hội trường. Về sau Husse phái đại diện đến tiếp tục đàm phán. ông bảo với người đại diện chỉ cần tranh thủ được 1 1 điều chính trong 34 điều thì được rồi. Sau một thời gian đàm phán người đại diện đã tranh thủ được 30 điều trong đó có 1 1 điều hành. Husse rất kinh

ngạc hỏi người đại diện làm sao đạt được thành tích huy hoàng như thế. Người đại diện đáp rằng: "Rất đơn giản, mỗi khi đàm phán đến chỗ không nhất trí, tôi bèn hỏi đối phương: "ông muốn giải quyết vấn đề này với tôi hay là chờ Hove Husse cùng ông giải quyết? Kết quả lần nào đối phương cũng đồng ý với tôi!'.

Rõ ràng bộ mặt của Husse và bộ mặt của người đại diện xem ra không khác gì nhau nhưng hợp hai bộ mặt lại thì có chỗ diệu dụng khôn lường. Đó là phương pháp mặt đỏ mặt trắng. Cách làm của sách lược này là đầu tiên đưa mặt trắng ra trước, dùng thái độ hùng hổ tiến công đối phương, đưa ra những yêu cầu quá đáng, ngạo mạn vô lễ, lập trường cứng rắn khiến cho đối phương phiền lòng phản cảm. Sau đó mặt đỏ ra sân khấu, thái độ ôn hòa tao nhã, nét mặt thành khẩn, nói năng hợp tình hợp lý và khéo léo ám thị cho đối phương biết nếu đàm phán không thành công thì mặt trắng lại tái xuất giang hồ. Như vậy đã tạo ra áp lực tâm lý cho đối phương. Trong tình thế đó, một mặt đối phương không muốn chạm trán với mặt trắng một lần nữa, một mặt vì thái độ mặt đỏ ôn hòa thân mật nên đạt đến hiệp nghị.

Trong đàm phán thương nghiệp, mặt trắng có thể xuất hiện với nhiều bộ mặt khác nhau. Mặt trắng có thể là người có thể là việc, có thể thật có thể giả.Người môi giới, luật sư, giám đốc... đều có thể đóng vai mặt trắng làm người xấu. Chính sách, nguyên tắc, các loại quy chế... cũng đều có thể đóng vai mặt trắng làm người xấu. Cho nên mặt đỏ có thể nói, tôi rất muốn đồng tình với các anh song sợ giám đốc không đồng ý cho tôi làm như thế. Không nên nghĩ rằng hễ cứ tươi cười, giữ thể diện cho người khác, luôn luôn hòa khí thì có thể đàm phán thành công. Lúc nào cũng mặt đỏ thì người ta sẽ cho là anh cần người ta muốn bám vào người ta. Càng như thế thì đối phương lại càng cứng rắn, ngạo mạn, chiếm hết thượng phong trong đàm phán. Khi cần thiết muốn cho đối phương nếm mùi lợi hại thì có thể dùng thủ đoạn mặt trắng kích thích nhẹ nhàng đối phương. Cái gọi là kích

thích không phải là nổi nóng hay là tổn thương đối phương mà chỉ làm cho đối phương chú ý đến thực tế, coi trọng bản nhân anh đồng thời nhắc nhở đối phương chớ tự đánh giá quá cao.

Phương pháp kích thích đối phương có nhiều loại nhưng tác dụng đều nhằm làm đối phương phải suy nghĩ, lo lắng. Trong đàm phán thương nghiệp nhiều hành động ngoài lề đàm phán cũng làm cho đối phương phải chú ý, trực tiếp ảnh hưởng đến tình thế trên bàn đàm phán, có tác dụng kích thích. Ví dụ trong khi đang thương thảo mà lại tiếp xúc với khách hàng khác hay trong quá trình thương thảo mà có thương gia khác đến tìm, tạm thời gián đoạn đàm phán làm kéo dài thời gian dàm phán trong khi thời gian biểu lại rất sít sao, hoặc trực tiếp trao đổi tư liệu với thương gia khác... Tất cả những hành động này được cả hai bên rất chú ý và mẫn cảm, đều có thể ám thị rất nhiều điểm cho đối phương khiến cho đối phương khẩn trương.

Đương nhiên phương pháp kích thích bên ngoài đàm phán không thể dùng bừa bãi. Phương pháp này rất mạo hiểm, dễ tổn thương tình cảm và thành ý của đối phương. Một mặt khác cần tránh làm to chuyện, cố ý hư trương thanh thế, kết qủa sẽ là khách hàng “giả" đuổi khách hàng thật làm cho đàm phán đổ vỡ tan nát. Cho nên kích thích đối phương phải hết sức khéo léo, đồng thời phải tỏ ra thành ý ám thị cho đối phương biết không phải anh không đắt hàng như gái vô duyên mà thực sự muốn kết duyên với đối phương, chỉ có điều tùy đối phương có chấp nhận tình duyên đó hay không mà thôi. Kích thích như thế mới dẫn đến hai bên hiểu biết hợp tác với nhau.

Trong thương trường không phải chỉ có dùng ngôn từ kích thích đối phương mà một số sự thực lại có sức thuyết phục hơn. Nhưng nếu anh muốn tiếp tục hợp tác thì phải ám thị nhiều cách, nhiều đường cho đối phương hiểu chứ không nên tổn thương đối phương. Ví dụ nếu như tranh chấp giá cả chẳng hạn, anh có thể viện lý do mẫu mới của hàng hóa, chỉ trích hàng hóa cũ để thuyết phục đối phương chấp nhận giá mới.

Một biến thể của diễn vai mặt trắng là diễn trò hai mặt. Sách lược hai mặt khiến cho người đàm phán lâm vào thế cưỡi hổ được giải thoát. Trong đàm phán thường nghe người một bên nói với nhau rằng: "Anh Lý, sao hôm nay anh khó tính thế, tôi vốn nghĩ rằng anh có thể đồng ý ?" hay "Tôi cho rằng các anh cũng có lý. Nếu chúng tôi đồng ý...", tựa hồ như đồng ý với đối phương, đề nghị với đồng đội nhượng bộ. Nhưng đó là đang biểu diễn trò hai mặt. Đầu tiên để cho một người tỏ ra cứng rắn rồi đến lúc nào đó, một người khác lại đưa ra đề nghị chiết trung nhưng người kia vẫn tỏ ra không muốn theo. Cuối cùng đồng đội nói đi nói lại, khuyên bảo mãi anh ta mới miễn cưỡng đồng ý. Đương nhiên đối phương được nhượng bộ tất phải đáp lại lời người khuyên bảo.

Cũng có lúc biểu diễn hai mặt bằng cách trước tiên nhượng bộ những vấn đề thứ yếu. Đến vấn đề quan trọng thì bảo đối phương rằng anh đã nhượng bộ rồi, vậy đối phương cũng nên nhượng bộ vấn đề này. Anh đã cố hết sức rồi, vấn đề còn lại là do đối phương quyết định.

Rõ ràng trò hai mặt này khó lòng lừa được đối phương già dặn kinh nghiệm. Nhưng trong quá trình đàm phán lâu dài khẩn trương thì không dễ gì phát hiện được chân tướng của trò này. Đặc biệt là người diễn trò hai mặt khởi xướng người họa này phối hợp ăn ý, khéo léo thì dù đối phương có nghi ngờ cũng không thể hoàn toàn khẳng định là anh đang diễn trò. Đối phương có thể ngờ có lẽ các anh nói thật lòng phải thừa cơ hội này phân hóa bọn họ.

3. Điểm đến huyệt đạo thì dừng

Bất kỳ nhà đàm phán nào cũng đều phải hiểu rõ muốn được cái gì và có thể cho đối phương cái gì bởi vì đàm phán là hai bên trao đổi lợi ích nhu cầu cho nhau. Yêu cầu của mình tất mình biết rõ yêu cầu của đối phương thì khó nắm chắc. Cho nên trong đàm phán quan trọng nhất là phát hiện yêu cầu của đối phương hay là chủ động tạo

ra yêu cầu cho đối phương. Có một người chuyên nghề đòi nợ, một lần được thuê đi đòi một món nợ tại một xí nghiệp nọ. Anh ta lân la đi tìm hiểu biết giám đốc xí nghiệp này trốn thuế và có bồ nhí. Sau đó anh ta đi tìm giám đốc đưa các việc đó làm điều kiện buộc ông ta phải trả nợ. Anh ta đã sáng tạo ra nhu cầu cần phải che giấu tội trốn thuế và bồ nhí của giám đốc, lấy đó làm điều kiện trao đổi lấy món tiền nợ. Đó là bí mật Karate phòng thủ đạo trong đàm phán.

Trong khi đàm phán phải đánh vào chỗ yếu của đối phương thì sẽ có hiệu quả như điểm huyệt trong khí công. Lưỡng hùng tương tranh là sự đối chọi lý và khí của đôi bên. Lý là hạt nhân của khí, khí là mũi nhọn của lý. Lý thẳng thì khí mạnh, lý không thẳng thì khí yếu. Nhưng trong những điều kiện nhất định, khí thịnh thì cũng làm cho lý thêm cứng đôi phần. Nhà đàm phán lão luyện phải tìm ra nhược điểm của đối phương, đánh mạnh vào khiến cho nhuệ khí đối phương tiêu tan, bó tay quy hàng. Cái gọi là nhược điểm là những sai lầm trong luận điểm, thiếu chứng cứ, biện luận lệch lạc, các hạn chế về tính cách, hành vi, tình cảm của đối phương.

Câu chuyện Gia Cát Lượng đánh bại các nho sĩ Đông Ngô đáng để cho những nhà đàm phán học tập. Gia Cát Lượng đến Giang Đông là sứ giả nước yếu mà lại đơn thương độc mã tựa hồ thân cô thế cô. Các mưu sĩ Giang Đông vốn mềm nắn rắn buông, chó cậy gần nhà và ỷ vào số đông nên khí thịnh đè người. Gia Cát Lượng quyết tâm trước tiên đánh gục khí của họ cho nên ra tay phũ phàng khống chế chỗ yếu hại của họ. Cho nên Trương Chiêu đứng đầu các mưu sĩ Giang Đông hào khí xung thiên mà cũng chỉ chịu nổi ba hiệp của Gia Cát Lượng. Nhược điểm nổi bật của Trương Chiêu là chủ trương hàng Tào. Đầu hàng là biểu hiện vô năng vô sỉ. Gia Cát Lượng nhằm đúng vào điểm đó. Sau khi đã miêu tả Lưu Bị nhân đức yêu dân như thế nào, quyết tâm chống Tào như thế nào, Gia Cát Lượng chuyển mũi nhọn sang Trương Chiêu, nói rằng: "Kế lớn của quốc gia an nguy của xã tắc phải có chủ mưu chứ không phải là bọn hư vinh mồm mép huyên thuyên

bàn luận như nước chảy không ai bì được mà khi gặp việc phải ứng phó thì không chút tài cán. Thật là đáng để cho thiên hạ chê cười". Đánh trúng điểm yếu của Trương Chiêu khiến y câm miệng. Còn bọn đàn em Trương Chiêu như Ngô Phiên, Bộ Chất, Tiết Tổng, Lục Tích, Nghiêm Tuấn, Trình Đức Khu thì chỉ chịu nổi một chiêu của Gia Cát Lượng. Tiết Tổng và Lục Tích hạ giá Lưu Bị, đề cao Tào Tháo về thân phận. Họ đã phạm vào điều húy ky trong dư luận của tầng lớp sĩ đại phu lúc bấy giờ. Gia Cát Lượng chộp lấy điểm đó mắng một ngươi là "vô phụ vô quân" (không cha không vua) một người là kiến thức trẻ con khiến cho cả hai xấu hổ. Nghiêm Tuấn và Trình Đức Khu là những hủ nho bị Gia Cát Lượng mắng là bọn đọc sách làu làu mà không chút mưu kế kinh bang tế thế.

Gia Cát Lượng đã nhằm đúng yếu huyệt của các nho sĩ mưu sĩ Giang Đông hạ gục khí thế của họ.

Một ví dụ khác là: Công sứ Anh Baker ở Nhật Bản là một người kiêu ngạo vô cùng. Khi ở Nhật Bản, ông giao thiệp với ngoại vụ đại thần Nhật Bản Tự Đảo Tông Thường và lục quân đại thần Tây Hương Nam Châu hay tỏ thái độ coi thường và hay chế giễu họ. Nhưng mỗi khi gặp việc khó khăn nan giải thì lại nói: "Chờ sau khi tôi nói chuyện với công sứ Pháp sẽ trả lời." Tự Đảo Tông Thường và Tây Hương Nam Châu quyết định nắm lấy câu nói này đả kích Baker cho chừa thói ngạo mạn. Một hôm Tây Hương Nam Châu cố ý hỏi Baker rằng: "Tôi mạo muội hỏi Ngài một việc, nước Anh có phải là thuộc quốc của nước Pháp hay không?" Nghe xong, Baker ưỡn ngực ngạo mạn vô lễ trả lời rằng: "Ngài nói quá hoang đường. Ngài là lục quân đại thần Nhật Bản tất phải biết nước Anh không phải thuộc quốc nước Pháp. Nước Anh là nước quân chủ lập hiến lớn nhất thế giới thậm chí nước Cộng hòa Đức ý chí cũng không thể sánh" Tây Hương Nam Châu lạnh lùng nói: "Trước tôi cũng cho rằng nước Anh là một nước độc lập hùng cường, bây giờ tôi không còn nghĩ như thế nữa". Baker nổi giận hỏi: "Vì sao? Tây Hương Nam Châu mỉm cười

đáp rằng: "Thực ra không có gì đặc biệt Chi là khi đại biểu chính phủ chúng tôi cùng Ngài bàn luận những vấn đề quốc tế thì Ngài luôn luôn nói chờ Ngài thảo luận với công sứ Pháp rồi mới trả lời. Nếu nước Anh là một nước độc lập thì sao lại phải nhìn sắc mặt nước Pháp mà hành động? Như thế thì nước Anh không phải là thuộc quốc nước Pháp là gì? Baker không lời đối đáp, từ đó về sau không dám ngạo mạn nữa.

Tây Hương Nam Châu nam được nhược điểm trong lời nói của Baker tấn công có hiệu quả. Không nghi ngờ gì nữa, bất kỳ ai cũng không thể thập toàn song khó lòng tránh khỏi nhược điểm. Những người ngạo mạn thì khi bị dành đúng nhược điểm sẽ không còn phút khí thế.

4. Một bước lùi hai bước tiến

Có khi trong đàm phán, một bên không dám lui một bước để ép đối phương vì sợ phá vỡ đàm phán, phá tổ chim bay trứng vỡ. Người đàm phán lão luyện bất chấp thủ đoạn, cố làm sao nắm bắt được ý đồ thật sự của đối phương, nắm lấy quyền chủ động trong đàm phán, lúc đó thì dùng phương thức nào để đoạt thắng lợi chỉ còn là vấn đề kỹ thuật. Mục đích lùi để tiến là một loại kỹ thuật thường dùng.

Ban đầu kênh đào Panama không phải do Mỹ đào thanh. Cuối thế kỷ 19 một công ty Pháp ký kết hợp đồng với nước Colombia đào kênh Panama nối liền Đại Tây dương và Thái Bình Dương. Tổng công trình sư công trình này là người Pháp Letxep nổi tiếng vì đã đào kênh Xuyê ông cho là không có vấn đề gì. Nhưng tình hình Panama lại khác Xuy, công trình tiến triển rất thậm, bắt đầu thiếu vốn, công ty sa vào cảnh quẫn bách. Năm 1880, Mỹ cũng đã muốn đào con kênh nối liền hai đại dương nhưng do Pháp phỗng tay trên nên Mỹ rất hận. Khi công ty Pháp cho đại diện Buriler đến Mỹ gạ bán công ty kênh đào Panama với giá 100 triệu đô la thì Mỹ vốn đã thèm nhỏ dãi, nay thấy Pháp muốn bán nên vô cùng sung sướng. Nhưng Mỹ lại tỏ ra vẻ

dùng dằng. Roosevelt kêu cầu ủy ban kênh đào Mỹ quốc báo cáo chứng minh đào kênh ở Panama là tiết kiệm tốt nhất. Báo cáo nêu ra đào kênh ở Niearagoa tốn 200 triệu đô la. Kênh đào Panama tuy chỉ hơn 100 triệu đô la song còn phải trả cho công ty Pháp một số tiền nữa cho nên toàn bộ chi phí sẽ là hơn 2O triệu đô la. Sau khi xem báo cáo này Buriler thất kinh. Nếu Mỹ không mua kênh panama thì Pháp chẳng được xu nào ông bèn hạ giá bán kênh đào Panama xuống 40 triệu đô la. Như vậy Mỹ đã tiết kiệm được 60 triệu đô la. Roosevelt cũng lại dùng kế sách đó ép chính phủ Colombia. Ông điều khiển quốc hội Mỹ ra một quyết định nếu Mỹ không đạt được hiệp nghị với Colombia thì sẽ đào kênh Nicaragoa. Đại sứ Colombia tại Mỹ lo sợ bèn lập tức ký kết ngay hiệp định đồng ý cho Mỹ thuê lâu dài cả khu vực rộng 3 km mỗi bên kênh đào với giá 10 triệu đô la, ngoài ra mỗi năm Mỹ còn trả 100000 đô la tiền thuê đất.

Roosevelt đã dùng mưu trước lùi sau tiến đã mua được kênh Panama và với một giá rất ít đã có quyền sử dụng kênh đào Panama.

Nhưng trong nhiều trường hợp khó mò được ý đồ thực của đối phương, nếu đối phương dùng phương pháp đánh lâu dài thì có thể thử dùng cách lui bước đe dọa bỏ cuộc để uy hiếp đối phương. Có thể đối phương sợ đàm phán đổ vỡ hơn anh nếu quả như thế khi anh vờ rút lui phải để lại một mảnh đất đê xoay chuyển.

Năm 1920, khi chính quyền Xô Viết vừa mới ra đời đã bị phe đế quốc bao vây phong tỏa. Để phá vỡ phong toả, Đảng cộng sản Nga hết sức hy vọng đặt quan hệ kinh tế với các nước phương Tây. Bấy giờ nước ý gặp tình thế kinh tế trong nước khó khăn nên muốn có quan hệ buôn bán với Nga Xô Viết. Bộ ngoại giao ý nhiều lần phát biểu thanh minh trên báo chí tỏ ý muốn khôi phục quan hệ kinh tế với Nga và chuẩn bị đón tổng phái đoàn kinh tế Nga đến Rôm. Nga nhanh chóng nắm bắt cơ hội này tuyên bố tổ chức phái đoàn kinh tế do nhà ngoại giao kiệt xuất Okohopxki dẫn đầu đến Roma. Nhưng vào lúc đó thì tình hình chính trị trong nước ý đột biến, các thế lực phát xít

chống cộng bài Nga ngóc đầu dậy tiến hành hoạt động bạo lực. Đoàn đại biểu kinh tế Nga thường bị quấy nhiễu theo dõi kiểm soát bắt cả đại diện bộ ngoại giao Nga Xô. Dưới áp lực đó, chính phủ ỳ đành phải cự tuyệt công nhận địa vị đại biểu ngoại giao Nga song vẫn muốn ký hiệp nghị thương mại để cứu vãn tình hình kinh tế trong nước. Tháng 5 năm 1921 thì hiệp định mậu dịch được ký kết. Chính phủ Nga phân tích sâu sắc thái độ của chính phủ ý quyết định dùng sách lược lùi để tiến tỏ ý không muốn ký kết hiệp nghị mậu dịch nữa. Chính phủ ý hoang mang phải nhượng bộ. Ba ngày sau, bộ trưởng ngoại giao hai nước gặp nhau và công nhận quan hệ ngoại giao giữa hai nước.

Nhu cầu là của cả hai bên. Anh cần đối phương, đối phương cần anh. Sau khi hiểu rõ điều đó thì có thể tiến hành lùi để bức bách đối phương nhượng bộ đạt đến hiệp nghị tức là tiến đến mục đích.

Hai ví dụ trên cho thấy tìm hiểu ý đồ của đối phương là điều vô cùng trọng yếu. Nhưng có một điều cần sáng tỏ trong hai trường hợp trên bất kỳ người Mỹ hay người Nga đều không muốn đàm phán tan vỡ. Họ chỉ dùng sách lược để bức đối phương mà thôi. Cho nên trong đàm phán nếu anh phát hiện đối phương dùng sách lược lùi để bức bách anh thì anh có thể giả vờ lập tức đình chỉ đàm phán, buột đối phương phải trở lại bàn đàm phán và tiếp thu các điều kiện của anh. Đó là sự đọ sức của đôi bên.

Kế 36. Kế thăm dò

Làm thế nào dùng lời nói uyển chuyển biểu lộ thái độ?

1 . Phương pháp dò đường

Trước ngày sự biến Tây An, Trương Học Lương và Dương Hổ Thành thường gặp nhau, đều có lòng muốn làm khó dễ Tưởng Giới Thạch. Nhưng đứng trước sự việc quan hệ tính mệnh gia đình và tiền đồ quốc gia, trước khi đối phương chưa tỏ rõ thái độ thì ai cũng không dám khinh suất mở miệng. Thời gian ngày càng gần, cả hai bên đều muốn nói ra mà đều do dự.

Dưới trướng Dương Hổ Thành có một người cộng sản nổi tiếng là Vương Bỉnh Nam. Trương Học Lương cũng có quen biết Vương Bỉnh Nam. Có một lần hội ngộ Dương Học Thành bèn mượn danh Vương Bỉnh Nam mà nói với Trương Học Lương rằng: "Vương Bỉnh Nam là một phần tư cấp tiến, ông ta muôn bắt giữ Tưởng Giới Thạch!" Trương Học Lương bèn nói tiếp ngay rằng: "Tôi xem đó cũng là lột biện pháp". Thế là hai vị tướng quân công minh hiểu nhau bắt đầu bàn bạc kế hoạch bắt giữ Tưởng Giới Thạch.

Đương thời thực lực của Trương Học đường lớn hơn thực lực của Dương Hổ Thành nhiều lần, hơn nữa lại là anh em kết nghĩa với Tưởng Giới Thạch. Nếu Dương Hổ Thành trực tiếp giãi bày quan điểm với Trương Học Lương mà họ Trương không đồng ý thì hậu quả khôn lường. Cho nên mượn lời người thứ ba không có mặt tại hiện trường nói ra dù không thành công thì cũng bảo vệ được thân mình rồi tính kế khác. Phương pháp dùng lá chắn này rất công hiệu, hết sức thần diệu.

(Đây là sự biên Tây An trong lịch sử hiện đại Trung Quôc, Trương Học Lương và Dương Hổ Thành là hai vị tướng ở Tây An bàn mưu mời Tưởng Giới Thạch đến Tây An rồi giữ lại buộc Tưởng Giới Thạch phải hợp tác với Đảng cộng sản chống Nhật - ND)

Một phương pháp vu hồi khác là dùng ý thực mà lời hư. Nhà văn Nga thế kỷ 19 là Dotoiepki đã dùng phương pháp này nắm bắt được lòng cô thư ký buộc cô ta phải thổ lộ chân thành.

Năm 1 866 là năm rất có ý nghĩa đối với Dotoiepki, vợ là Maria và anh ông nối tiếp nhau qua đời. Để trả nợ ông bèn vội vàng viết cuốn Người đánh bạc, mời một người viết tốc ký là Anna Grigoriepna mới có 20 tuổi. Cô ta lính tình hết sức hiền hậu và thông minh lanh lợi. Anna rất sùng bái Dotoiepki, làm việc rất nghiêm túc. Sau khi bản thảo Người đánh bạc hoàn tất thì tác giả đã đem lòng yêu cô thư ký tốc ký nhưng không biết Anna có bằng lòng làm vợ hay không. Ông bèn mời Anna vào phòng làm việc nói rằng: "Tôi lại cấu tạo xong một cuốn tiểu thuyết khác". Cô Anna hỏi: "Một cuộn tiểu thuyết rất hay phải không" ông đáp: "Đúng vậy. Duy chỉ phần kết thúc chưa sắp xếp xong. Tôi không nắm chắc được hoạt động tâm lý của một thiếu nữ trẻ, bây giờ xin cô giúp đỡ". Ông thấy Anna đang lắng nghe, bèn nói tiếp: "Vai chính của tiểu thuyết là một nghệ sĩ đã không còn trẻ tuổi ,"Anna hiểu ra rằng vai đhính là tác giả bèn không nhịn được nữa cướp lời nói rằng: "Tại sao anh lại dày vò vai chính?" ông bèn nói: "Xem ra cô đồng tình với vai chính?" Anna xúc động đáp lại rằng: "Em rất đồng tình, anh ta có một trái tim vàng đầy ắp tình yêu. Anh ta gặp bất hạnh mà vẫn khao khát tình yêu nóng lòng chờ đợi đạt được hạnh phúc". Dotoiepki nói tiếp: "Theo lời tác giả thì vai chính đã gặp một thiếu nữ nhu mì, thông minh hiền hậu, thông cảm tình người, tuy không phải mỹ nữ song cũng đẹp. Tôi rất yêu thích nàng. Nhưng hai bên rất khó kết hợp vì tính cách và tuổi tác cách nhau quá xa. Thiếu nữ trẻ có thể yêu một nghệ sĩ chăng? Có đúng với tâm lý hay không? Tôi nhờ cô giúp đỡ cho ý kiến." Anna đáp : "Sao lại không được! Nếu

hai người tình đầu ý hợp thì tại sao nàng lại không thể yêu nghệ sĩ? Chẳng lẽ chỉ có tướng mạo và tiền tài mới đáng yêu ư?" Chỉ cần nàng thật sự yêu chàng thì nàng là người hạnh phúc và vĩnh viễn không hối hận." Dotoiepki nói: "Cô thật sư tin tưởng là nàng có thể yêu chàng u? Hơn nữa yêu suốt đời ư?" Nhà văn xúc động và còn chút do dự, tiếng nói run run tỏ ra đau khổ. Anna lặng người hiểu rằng họ không phải chỉ đang nói chuyện văn học mà đang dạo khúc nhạc tình yêu. Tấm lòng chân thực của Anna đúng như nàng đã nói. Nàng hết sức thông cảm vai chính tức nhà văn Dotoiepki, thông cảm với cảnh ngộ của nhà văn và tận đáy lòng đã yêu mến hâm mộ nhà văn vĩ đại này. Nhưng nếu nói thẳng điều đó với nhà văn thì sợ tổn thương lòng tự trọng và cao ngạo của nàng. Bây giờ nàng xúc động bảo nhà văn rằng: "Em trả lời: em yêu anh hơn nữa yêu suốt đời " Về sau Dotoiepki và Anna kết hôn thành đôi uyên ương thâm tình. Nhờ Anna giúp đỡ, Dotoiepki trả được hết các món nợ cũ và trong khoảng nửa đời cuối cùng ngắn ngủi đó ông đã viết ra nhiều tác phẩm bất hủ. Diệu kế cầu hôn của Dotoiepki bị người đời xem là giai thoại tình yêu truyền tụng mãi mãi.

2. Học được cách quanh co cứu nhà

Hai vợ chồng chung sống không tránh khỏi va chạm xích mích. Giải quyết vấn đề này không nên quá thẳng thừng, nói năng bộc trực mà phải tính đến hậu quả hành vi của mình, có lúc phải đi quanh co mới cứu vãn được gia đình.

Ví dụ như vợ cầm tay hòm chìa khóa coi việc tài chính gia đình mà lại phát hiện chồng giấu tiền riêng thì nên giải quyết như thế nào? Rõ ràng nếu cãi nhau rầm rĩ thì chỉ làm tổn thương tình cảm vợ chồng khiến cho gia đình u ám. Nhưng nếu như lặng lẽ bỏ qua chồng muốn làm gì tùy ý thì vợ thiếu trách nhiệm đối với gia đình. Có thể dùng cách sau đây: Ném đá dò đường thăm dò phản ứng. Không trực

tiếp hỏi bí mật của chồng mà tìm cách thuyết phục chồng khéo léo không để cho chồng mất thể diện.

Có một ông rất yêu vợ. Một lần vợ sắp xếp lại sách vở cho chồng vô tình phát hiện chồng cài 1000 đô la trong sách. Vợ nghĩ rằng chưa từng nghe chồng nói đến số tiền này, chồng giữ riêng món tiền này để làm gì? Người vợ khôn ngoan này bèn để vào cạnh số tiền một mảnh giấy viết: "Anh kiếm được tiền khó khăn lắm, chớ có tiêu pha vô ích nhé! Mấy ngày sau người vợ tỏ ra điềm nhiên. Cho đến một hôm chồng lại kẹp tiền vào sách mới thấy mảnh giấy của vợ bèn chủ động thổ lộ với vợ rằng: "Cuối cùng em đã phát hiện được bí mật của anh rồi, đó là tiền nhuận bút anh tích lại. Anh thấy em lấy anh nghèo khổ không có đồ trang sức định tích lũy đủ thì mua cho em một chiếc vòng vàng làm món quà bất ngờ cho em". Vợ nghe nói cảm động rơi lệ.

3. Càng đi vòng quanh càng ít vấp đinh

Một số chim ăn cá mỏ dài rộng. Khi ăn cá thì có loài chim tung cá lên trời rồi há mỏ đớp lấy. Tung cá lên trời rồi há mỏ đợpú lấy. Tung cá lên trời khi rơi thì đầu xuống trước. chim nuốt cá không bị kỳ và vây cá đâm vào họng.

Cầu người ta giúp đỡ cũng có thê bị gai châm nên không thể đi thẳng mà phải đi vòng quanh tránh vấp phải đinh. Làm người phải có sách lược và thủ đoạn như thế mới tránh được vấp váp. Chim còn biết làm như thế huống hồ người.

Có một biên tập viên nọ đặt bản thảo với học giả Tiền Ching Thư đã đi vòng đạt đến thành công. Nghe nói học gỉa Tiền Chung Thư tính tình quái dị. Bấy giờ ban biên tập đang soạn từ điển danh nhân, à cũng nói khó lấy được tài liệu của Tiền Chung Thư. Biên tập viên này đã thành công kể lại sự việc như sau.

Tôi quyết định thử tiếp xúc với cụ Tiền Chung Thư. Tôi tương đối am hiểu thành tựu học thuật của cụ. Từ năm 1961 đọc cuốn ***Thông cảm*** của cụ, tôi đã sinh lòng mến mộ. Hơn nữa chú của Tiền

Chung Thư là cụ Tiền Tôn Khanh vốn là hiệu trưởng trường của tôi học nên tôi có quen biết. Tự biết mình không tên tuổi trong giới học thuật nên tôi dùng phương pháp ném đá dò đường đi vòng tìm hiểu. Cụ Tiền là người tính tình tao nhã, hài hước, hóm hỉnh vui tính. Nữ sĩ Dương Giáng thường gọi chồng là "Hắc khuyển tài tử" vì tên tự của cụ là Mặc Tồn, chừ Mặc gồm có chữ Hắc và chữ Khuyển ghép lại (Hắc Khuyển là con chó mực, chú mặc là trầm mặc ND). Tôi bèn viết thư cho cụ Tiền trong đó có 2 câu: Văn hóa trước tác xạ tiền Chung Thư Thư; Liễu nhứ phi lai phiến phiến hồng xạ Dương Giáng (ý nói sách vở văn chương cụ Tiền Chung Thư, bông liễu phơi phới như Dương Giáng, chữ xạ có nghĩa là bắn nhằm vào). Và còn kể quan hệ thầy trò của cụ Tiền Tôn Khanh với tôi. Chẳng bao lâu có thư đáp lại, tôi rất vui mừng. Trong thư có danh thiếp nền lam chữ vàng rất trang trọng. Cụ Tiền ký tên ba chữ như rồng bay phượng múa. Xem ra cụ Tiền cũng không khó tính như lời đồn đại. Tiếp theo tôi viết thư trình bày việc làm từ điển danh nhân gặp khó khăn vì không đủ tư liệu viết về cụ Tiền mà mọi người đều hâm mộ. Cụ Tiền trả lời cự tuyệt không chịu cung cấp tư liệu về bản thân mình vì cho là không có gì đáng nói. Tôi bèn nghĩ ra kế khác, tự mình tập hợp tư liệu đã có dự thảo tiểu sử và thành tựu của cụ Tiền với nhiều dấu hỏi rồi gửi xin cụ cho ý kiến. Quả nhiên cụ Tiền chữa những chỗ sai và gạt bỏ những từ tán dương cụ.

Câu chuyện trên cho ta thấy, đối với đối phương mà mọi người kiêng nể thì trước khi đưa ra yêu cầu giúp đỡ cần phải vòng quanh một lượt, nói về sở thích hay tình cảm hữu quan khiến cho đối phương thấy quen thuộc và có ấn tượng tốt.

Lại có một biên tập viên khác xin bản thảo của một nhà văn nổi tiếng. Nhà văn luôn luôn khước từ. Vị biên tập viên quyết định đến tận nhà ông làm việc. Trước khi đi trong lòng rất khẩn trương, lo lắng cho nên khi bắt đầu nói chuyện thì nhà văn nói gì, biên tập viên cũng chỉ vâng, vâng" không thể nào mở miệng yêu cầu bản thảo. Lần sau,

biên tập viên lại đến gặp nhà văn thì tình cờ đã đọc trên một tập san bài nói về nhà văn này. Biên tập viên bèn nói: “thư cụ nghe nói cụ có một tác phẩm dịch ra tiếng Anh xuất bản ở Mỹ phải không?" Nhà văn bảo: “Đúng thế Biên tập viên nói tiếp: "Bút pháp của cụ độc đáo, không biết liệu bản dịch tiếng Anh có lột tả được không?” Nhà văn đáp: “tôi cũng e rằng như thế” và thao thao bất tuyệt giảng giải một cách hào hứng, cuối cùng đồng ý viết cho một bản thảo.

Tại sao nhà văn khó tính này lại thay đổi thái độ? Bởi vì ông cho rằng biên tập viên không phải chỉ đến xin bản thảo mà còn là người đã đọc sách của ông, rất hiểu ông.

Nói chung, khi gặp những người có tên tuổi hay danh vọng thì người ta thường cảm thấy nhút nhát không dám nói. Trong trường hợp đó thì đầu tiên hãy nói về vấn đề mà đối tượng hứng thú, làm cho họ có cảm giác anh rất hiểu họ mà họ sẽ mở rộng tấm lòng, thỏa mãn yêu cầu của anh.

Kế thăm dò đòi hỏi phải đi vòng quanh một cách khéo léo để thăm dò và kích thích đối tượng, tìm ra lối đi vào lòng họ thì mới thành công.